مبادئ الاقتصاد

في حياتنا اليومية

تأليف

جورج سول

ترجمة وتقديم

إبراهيم لطفي عمر

الكتاب: مبادئ الاقتصاد .. في حياتنا اليومية

الكاتب: جورج سول

ترجمة وتقديم : إبراهيم لطفي عمر

الطبعة: ٢٠١٩

صدرت الطبعة الأولى عام ١٩٥٩

الناشر: وكالة الصحافة العربية (ناشرون)

٥ ش عبد المنعم سالم – الوحدة العربية – مدكور- الهرم – الجيزة

جمهورية مصر العربية

هاتف : ٣٥٨٢٥٢٩٣ _ ٣٥٨٦٧٥٧٦ _ ٣٥٨٦٧٥٧٥

فاكس : ٣٥٨٧٨٣٧٣

APA

E-mail: news@apatop.comhttp://www.apatop.com

دار الكتب المصرية

فهرسة إثناء النشر

سول ، جورج

مبادئ الاقتصاد .. في حياتنا اليومية / جورج سول ، ترجمة وتقديم :

إبراهيم لطفي عمر

– الجيزة – وكالة الصحافة العربية.

٢٠٢ ص، ١٨ سم.

الترقيم الدولى: ٥ – ٩٤٥ – ٤٤٦ – ٩٧٧ – ٩٧٨

أ – العنوان رقم الإيداع : ٧١٣٦ / ٢٠١٩

مبادئ الاقتصاد
في حياتنا اليومية

وكالة الصحافة العربية
«ناشرون»

المشتركون في هذا الكتاب

المؤلف:

نبتت "جورج سول" وترعرع في مدينة "سان فورد" بولاية كونكتيكت من أعمال الولايات المتحدة الأمريكية تخرج في جامعة ييل واشتغل في مطلع حياته العملية بشئون الطباعة والصحافة ثم التحق بهيئة تحرير مجلة "الجمهورية الجديدة" (تيوربلك) ثم مديرا للمكتب القومي للبحوث الاقتصادية. ونشط في إلقاء المحاضرات عن علم الاقتصاد سواء في جامعة كولومبيا أو كلية الحقوق في ييل yale أو كلية بننجتون للبنات التي يعمل أستاذاً بها منذ سنة ١٩٤٩، وأستاذاً زائراً في مادة علم الاقتصاد بجامعة روتجرز Rutgers. وهو من الاقتصاديين اللامعين ويعتبر بحق من الثقات في البحوث العلمية، من خيرة مؤلفاته:

١- آراء كبار الاقتصاديين .

٢- العوامل الاقتصادية في التاريخ الأمريكي .

٣- مقدمة في علم الاقتصاد .

٤- الأفراد والأجور والتوظف في الاقتصاد الأمريكي .

٥- المذاهب الاقتصادية الكبرى .

وقد تولت مؤسسة فرانكلين ترجمة الكتاب الأخير إلى اللغة العربية.

المترجم:

عمل الأستاذ إبراهيم لطفي عمر سكرتيراً فنياً لوزير الاقتصاد بالإقليم المصري، ويحمل دبلوم القانون العام – العلوم السياسية من جامعة لندن، وشهادة التفوق العليا في الأدب الإنجليزي من كمبردج، والجوائز الأول للغتين الإنجليزية والعربية في مباراة الجمارك. تقلب في عدة أعمال؛ فكان بالجمارك رئيساً للتثمين، وعضواً بلجنة تعديل القانون، وأستاذاً بالمعهد الثقافي، ومحرراً للنشرة الاقتصادية الأسبوعية، وكذلك عضواً في لجان فنية عدة وبعد وفود مصر التجارية، ثم عين سكرتيراً فنياً لوزيري الخزانة، فالاقتصاد.

اشترك في ترجمة كتاب "وسائل التنمية الاقتصادية" لمؤلفه إليس بوكانان، كما ترجم لبعض أعلام الكتاب الإنجليز.

كلمة المؤلف

يجد فريق من الناس لذة في كسب المال والتدقيق في وجوه إنفاقه وفي ادخاره واستثماره، وفي تقييد حسابات منظمة له، غير أن أغلبية الناس يسأمون ويضيقون ذرعاً بهذه الأمور باعتبارها مصدر متاعب متكررة؛ فالأرقام تدق على الفهم، والحسابات قلما تتوازن.

ولما كان علم الاقتصاد هو موضوع يتعلق بأمثال هذه المسائل، فقد يبدو أنه مدعاة للسأم والملل الذريع. ومع هذا، فالمتاعب الاقتصادية ما تنفك تسترعي انتباهنا، وهي إن لم تظهر في شئوننا الخاصة، فلا أقل من ظهورها في أنباء الحوادث القومية والدولية. إننا لا نستطيع أن نتحاشى المشاكل الاقتصادية، مهما يكن مبلغ كراهيتنا لها.

إن مؤلف هذا الكتاب هو ممن ينفرون من الصعوبات الاقتصادية ومضايقاتها، ويفضل لو أنه ذهب يصطاد الأسماك، أو يستمع إلى الموسيقى، أو يقرأ الكتب، أو يفعل غيرها من مئات الأشياء الأخرى الأقرب إلى اللهو والتسلية، ولهذا السبب بالذات، آل المؤلف على نفسه، منذ زمن بعيد، أن يحاول تفهم "علم الاقتصاد" تفهماً يمكنه من تبسيط مادته لنفسه، ولعله أن يعرف كيف يلطف جو السأم والملل عن المشاكل الاقتصادية.

وهو في هذا الكتاب يحرص أن ينقل نتائج بعض محاولاته في هذا السبيل إلى غيره ممن يحس بنفس الإحساس. أجل، إن المشاكل الاقتصادية لها طلاوتها وجاذبيتها عندما يشرع المرء في تفهمها.

ج. س

مقدمة المترجم

لقد أتى على الإنسان حين من الدهر كان يقضي حياة وحشية همجية، كان همه الناصب إطاعة النزوات، والدفاع عن الذات، وكان إشباع مطالب الجسد شغله الشاغل مدى الحياة. وبعد أن كان يهيم على وجهه في البراري يتخذ من الجبال أكنانا، استقر به المقام حيثما وجد المرعى الخصيب والمنهل القريب وبدأ تكوين العائلة. وما كان ليطيب له المقام حتى تتوافر له أسباب الطمأنينة، فجالد الحيوانات الضاربة واستأنس أوابدها وسخرها لنفعه، يصنع من أوبارها مخيماً أو كساءً، ومن ألبانها غذاءً ويتخذ منها مطاياً ذللاً يستعين بها على الظعن والإقامة. ومن ثم فالحافز الأول على بذل الجهود هو إشباع حاجات الإنسان، ويستوي أن تكون هذه الحاجات مما حرمته أو حللته الشرائع السماوية.

وحين تكونت العائلة لم يكن الاقتصاد المنزلي ليدعو إلى التبادل؛ إذ كان المنزل الواحد يتشارك أهله فيما بينهم ثمرات كدهم، ولهذا لم يكن للتعاون من سبيل بين العائلات، إلا إذا حزب العائلة أو القبيلة حازب، وعدا عليها عدو مغالب، عند ذاك تستجير فتجار، وتهب العائلات صغيرها وكبيرها لنجدتها وقد أجمعت كلمتها. ولم يكن التبادل السلعي ليعرف طريقه حتى اتسع نطاق القرية فشرعوا يتبادلون، الأمر الذي لا تزال تفعله اليوم القبائل غير المتحضرة.

ومالنا نذهب بعيداً، وهذه مصر، على عهد المماليك لم تشهد إلا تبادلاً ضيق النطاق، كل بما يفيض عن حاجته، داخل حدود القرى والدساكر والمدن، وبعدئذ أخذ التبادل ينشر رواقه، ويوسع نطاقه، حتى عم بلاد القطر، ومن ثم نشأ الاقتصاد القومي. فلا غرو إذا استهل الأستاذ جورج سول كتابه مبيناً كيف أن نواة على الاقتصاد هي الاقتصاد المنزلي ممثلاً في العائلة، ويذكرنا هذا بما قاله ارسطوطاليس [١] منذ نيف وألفي عام وما قاله المؤرخ أكسنوفون [٢] عن ماهية هذا العلم في صورة حوار يسأل سقراط فيه وكريتويل يجيب.

(س) خبرني يا كريتويل: هل للاقتصاد اسم علمي مثل الطب والمعادن والهندسة؟

(ج) هذا ما أراه يا سقراط.

(س) حسناً ولكن هي يمكننا تعريف الغرض من علم الاقتصاد مثلما يمكننا في هذه العلوم؟

(ج) في رأيي أن المتقصد هو الذي يحسن إدارة بيته.

---

[١] – فيلسوف إغريقي وأحد تلامذة أفلاطون (٣٨٤ – ٣٢٢ ق . م . انظر ص ٢٧ ، ٢٨ ، ٢٩ من كتابه "علم السياسة" مطبعة أكسفورد تعليق الأستاذ ارنست باكر سنة ١٩٤٧ .

[٢] – من كتاب الإغريق (٤٣٠ – ٣٥٥ ق . م)

(س) ولكن ماذا يصنع المقتصد إذا عهدوا إليه بالإشراف على بيت غيره. أتراه يحسن إدارته كما يحسن إدارة بيته؟ حقيقة، إن المهندس يمكنه أن يعمل لحساب غيره ولحساب نفسه على السواء، فهل هذا هو شأن المقتصد؟

(ج) أراه كذلك يا سقراط.

ويستمر هذا الحوار الممتع ويتطرق الحديث – والحديث ذو شجون – إلى تقدير مختلف العلوم والفنون. ولكن ربما أجاب شخص آخر على نفس السؤال الذي سأله سقراط، بأن الاقتصاد هو كل ما يتعلق بالنقود في حياة الناس من تحصيل وإنفاق واكتساب ومستوى عيش نعيشه..

بقى أن النقود لا نفع فيها إذا لم نستخدمها وسيطاً في التبادل السلعي؛ فقد انقضى العصر الذي عاش فيه الإنسان عيشة بدائية أغنته بالتبادل المباشر عن استخدام النقود – بله التفكير فيها.

والحق، أنه لا لزوم للنقود في مجتمع يقدر فيه المرء على سد مفاقره وإشباع حاجاته بقوته العضلية وعرق جبينه، ينبت الحب، ويطحن ويخبز، ويصطاد، ويطهو الطعام، ويغزل وينسج بردته وخيمته. ولكن بعد ما تعددت حاجات الناس، أخذ تزويد الحاجات يطرد اعتماده على مصادر الإنتاج الأجنبية باستيراد ما ينقصهم من بلدان الخارج وتصدير ما يفيض عن حاجاتهم إليها، وعند ذلك كان لا مفر من إيجاد وسيط للتبادل. والسبب الذي حدا باستخدام النقود هو أن جميع السلع الضرورية لطبيعة

الحال لم تكن خفيفة الحمل، فتواضع الناس على قبول سلع معينة في شكل أحد المعادن النفيسة أو غير النفيسة التي تعتبر في ذاتها أشياء نافعة وتمتاز بسهولة [3] الحمل ويمكن بوساطتها الحصول على ضرورات الحياة، وأصبحت مهمة النقود مثلثة الأطراف في تحويل السلع إلى نقود ثم تحويل النقود إلى سلع أخرى غيرها، وبهذا تم تفادي عملية المقايضة المباشرة التي اتسمت بها الحياة البدائية.

ولو لم تتم عملية التبادل المثلثة الأطراف لما استطاعت ربة البيت أن تعد لك طعام فطورك من الزيتون الوارد من اليونان والشاي من الهند أو سيلان والخبز من الدقيق الأسترالي. ولولاها لما استطعت أن تشتري الحذاء والقماش الصوف، ولولاها لما قامت الحياة العصرية المدنية التي نحياها، فهذا التاجر وهذا البدال لن يجدا فائدة في أن يستبدلا بما عندهما من قماش أو بقول كيساً من القطن الخام أو عدداً من رءوس الضأن، ولكن النقود لها عندهما أجل الفائدة.

وعلى الرغم من انقراض المقايضة – اللهم إلا في المجتمعات البدائية – فما تزال آثار منها في تبادل ربات البيوت المتجاورات قدراً من السكر والملح أو الرز والزيت، بل لقد ظهرت المقايضة أخيراً في محيط التبادل الدولي، فيما تعقده بعض الدول من اتفاقات ثنائية مثل المقايضة على

[3] – "علم السياسة" لأرسطوطاليس، الكتاب الأول الفصل التاسع ١٢٥٧ أو ب ص ٢٨ ، ٢٩ مطبعة أكسفورد سنة ١٩٤٧ .

القمح الروسي بقطن مصري أو على البن البرازيلي بآلات ألمانية بمقتضى الاتفاقات المعقودة بين روسيا ومصر أو البرازيل [٤] وألمانيا .

وفيما عدا ما ذكرناه، قلما يأخذ التبادل في حياتنا العصرية شكل المقايضة المباشرة فنحن إنما نشتري ما نحتاج إليه بالنقود وتتحدد الأثمان معبراً عنها بالنقود، وبها يدفع أجر العامل ومرتب الموظف ونحصل على حصص أرباح الأسهم كما أننا ندخر النقود ونعبر عن ثروات الناس معينة بمبلغ من النقود.

هذا على أن النقود والتبادل إن اختلفا في المظهر فهما متفقان في الجوهر، إذا علم أن وظيفتهما واحدة آخر المطاف، ومن ثم لا يقتصر علم الاقتصاد على المشاكل النقدية وإنما يتجاوزها إلى دراسة مشاكل التبادل عامة، بل الأحرى أن يقال بأنه يعني التبادل أكثر منه بالنقود.

ومن مضمون التبادل أننا لا نستقل في حياتنا اليومية عن سائر المجتمع المحدود وهو الوطن، ولا المجتمع الأكبر المحيط بنا وهو سائر الأمم؛ فقد أصبح الإنسان، بتعدد حاجاته وتنوعها نتيجة تقدم الحياة الحضارية، لا يستطيع الاستكفاء، وأصبح لا غنى له عن الاعتماد في مأكله ومشربه ومنامه على سلع وخدمات لا قبل له بأدائها بنفسه مهما أوتي من عزم وقوة.

[٤] – ص ١٩ من كتاب التحليل الاقتصادي لمؤلفه كنث بولدنج الأستاذ بجامعة "إيمس إيوا" بالولايات المتحدة .

من ذلك مثلاً أن القارة الأوروبية على اتساع أرجائها، تعتمد في أقواتها اعتماداً كبيراً على القمح الوارد من كندا والأرجنتين والهند وأستراليا، والسكر من كوبا، والبن من البرازيل، والشاي من سيلان أو الهند، كما تعتمد على الأقطان الطويلة التيلة من الإقليم المصري بالجمهورية العربية المتحدة، ومعدن النحاس من روديسيا أو شيلي، والقصدير من اتحاد الملايو إلى غير ذلك، وقل مثل هذا عن سائر القارات.

ولا ريب أن ما تنهجه الدول من سياسات نقدية وضريبية ذو أثر على عمليات التبادل بين الدول في العالم أجمع، فيها أكثر من غيرها يمكن إرساء أقدام النشاط الاقتصادي، ونماؤه. ومن نتيجة نشاط التبادل أن تتوفر كل طائفة على إنتاج السلع التي تجيدها أكثر من سواها، وأن تتخلى عن القطاعات الأخرى من الإنتاج لغيرها من الطوائف التي تبزها وتفوقها فيها.

وما تبادل هذه السلع بعضها ببعض متخذة من النقود وسيطاً إلا مثل رائع من أمثلة التعاون والتكافل من أجل الإنتاج والتبادل. ولولا هذا التعاون ما قام التبادل ولرجع الإنسان القهقرى. ولا ينتقص من قيمة هذا التعاون كون المنافسة تقوم في الهيكل الاقتصادي، ذلك أن المنافسة الحرة إنما تعمل على تنظيم الأحوال التي يتم بها هذا التعاون.

ولا شك أن التنافس إنما ينبني على نوع من الحرية الاقتصادية، ومن الغريب حقاً أن أولى صورها في الجنس البشري كانت منافسة الجماعات

فيما بينها للحصول على أسباب العيش، ومن أجل هذا ساد مبدأ التعاون والتبادل بين أفراد الجماعة الواحدة لكي تستطيع أن تتنافس مع غيرها من الجماعات.

وتتخذ المنافسة اليوم بين السلع صوراً شتى فقد يتنافس لباس الصوف مع لباس القطن ويتنافس البائعون على كسب رضا المشترين ويتنافس تجار الجملة على تاجر التجزئة وتتنافس الطبقات من أرباب الأعمال والعمال، وتتنافس عوامل الإنتاج، وتتنافس الأسواق مع ما استتبعها من انتشار تطبيق نظام المناطق والموانئ الحرة، وهو ما أخذت به الجمهورية العربية المتحدة، فنجد بيروت وبورسعيد والإسكندرية وطنجة في حوض البحر الأبيض المتوسط، أو عدن والسويس في حوض البحر الأحمر أو هونج كونج في بحر الصين كل منها تنافس الأخرى مفسحة صدرها للتجارة العابرة معفية إياها من القيود الجمركية والنقدية حين إبداعها وتصنيعها.

لقد آمن من قبل الاقتصادي الإنجليزي ريكاردو (١٧٧٢ – ١٨٢٣) بقيام المنافسة ورتب على أساسها النظام الطبيعي لتوزيع الثروة بين جميع طبقات المجتمع ونراه في خطاب منه إلى "مالتس" يقول: "إنك ترى أن الاقتصاد السياسي يبحث في طبيعة الثروة وأسبابها، ولكني أراه يبحث في القوانين التي تحدد تقسيم إنتاج الصناعة بين الطبقات التي تتعاون على تكوينه، وفي كل يوم أزداد اقتناعاً بأن الأول عبث ضائع وأن الثاني هو وحده الهدف الحقيقي لهذا العلم".

ولا عجب أن قوى المنافسة والاحتكار ما برحت تعمل، من خلال العرض والطلب بصورة دائبة على تحديد الدخل القومي ورده إلى عناصره المكونة له.

التضخم

ولطالما ردد المستهلكون شكواهم من الغلاء وتحدث الاقتصاديون عن التضخم الذي أشير إليه بالفصل الثالث؛ فنجد الرئيس أيزنهاور ينبه الأذهان في يناير ١٩٥٩ إلى خطر التضخم الذي يهدد الاقتصاد الأمريكي، ويعلن عن تشكيل لجنة عليا لتدارسه وملافاته، فما هو التضخم؟

هب أن بكراً وإيهاباً وزيداً وفروا مقداراً من النقود الممكن توجيهها للإنفاق وأنهم سعوا إلى إنفاقها على سلع معروضة بكمية ضئيلة في السوق، عند ذلك ستتجه الأسعار إلى الارتفاع، وهذا نوع من التضخم. إنه لم يأت من كون بكر وإيهاب وزيد اكتسبوا المزيد من النقود غير أن سعيهم إلى إنفاق هذا المزيد وتنافسهم على السلع المعروضة بقدر محدود، هذان كلاهما قد تسببا في حدوث التضخم

ولنضرب مثلاً من صميم حياتنا الريفية في الإقليمين فلو أن أحد الفلاحين أو الرعاة أخذ إلى سوق القربة اثنين من الأبقار أو الأغنام ولم يجد أمامه سوى مشتر واحد، فلا عجب أن يميل سعر الواحدة منهما إلى النزول. ولكن على العكس، إن هو أخذ رأساً واحدة من هذه أو تلك ثم

وجد أمامه مشترين راغبين فيها فسيتجه سعرها إلى الصعود، وهو ما يمكن تعريفه بالتضخم في سعر الأبقار أو الأغنام.

وهناك مثل رائع من التاريخ الاقتصادي؛ فقد حدث خلال القرن التاسع عشر أن عثر على عدة مناجم للذهب في الولايات المتحدة وأستراليا وإفريقيا.

وتدفق الإنتاج العالمي سيما خلال النصف الثاني حتى بلغ في المدة (١٨٥١ – ١٩٠٠) ٣٣٤.٢ مليون أوقية قيمتها ١٤٩١.٥ مليون جنيها، يقابلها في النصف الأول (١٨٠١ – ١٨٥٠) ٣٨.١ مليون أوقية لا تتجاوز قيمتها ١٦١.٨ مليون جنيها فقط، ولما كان التعامل يسير في كثير من الدول على قاعدة الذهب، فقد استتبعه عند ذاك نقص في قيمة النقود وارتفاع في أسعار السلع والأجور ومختلف الخدمات ارتفاعاً فاحشاً إلى حين.

ومن ثم فالتضخم يمثل علاقة سببية بين كمية المعروض من السلع وكمية النقود التي يتداولها الجمهور ويزودنا بها عادة الجهاز المصرفي.

الإنتاج والتخصص

وتحدث الأستاذ ج سول في مؤلفه بالفصل الرابع عن الإنتاج الوفير في وقت قصير، ومن قبل هذا تحدث آدم سميث (١٧٢٣ – ١٧٩٠) عن فائدة توزيع العمل والتخصص وغيرهما مما يعود بزيادة الإنتاج والمهارة،

وضرب لنا مثلاً بمراحل صنع الدبوس، وهو مثل ما انفك أساتذة هذا العلم وجهاً بذته يستشهدون به في كتاباتهم، ولعل أحداً منهم لم يزد عليه كثيراً حتى اليوم.

لقد شحذت المدنيات القرائح لابتكار الأساليب الفنية والمخترعات التي ضاعفت من القوة الإنتاجية واختزل عامل الوقت – وإن تكن قد أفقدت عنصر اهتمام العامل وزهوه بإنتاج يده – وكان من نتيجة ذلك أن اتسع خلال المائة والثمانين السنة الأخيرة، نطاق التبادل بين الآفاق بفضل تعبيد الطرق ومد السكك الحديدية واختراع الهاتف واللاسلكي والقاطرة والسيارة والسفينة والطائرة المدارة بقوة الاحتراق الداخلي.

وقديماً كان الإنسان يزهو ويفاخر بأنه يجوب البيداء على ظهر ناقة، فإذا به ينهب أديم الغبراء، ويشق عباب الماء، أو يمتطي متن الهواء.

الاستهلاك

وهذه السلع والخدمات التي هي ثمرة جهود الإنسان، إذا ما استعملت اعتبر ذلك "استهلاكاً" بقصد إشباع الحاجات غير أننا إذا توخينا الدقة نجد أن لا سبيل إلى إشباع جميع حاجات الإنسان – باستثناء الطيبات الحرة من مثل الماء والهواء – ذلك إذا علم جيداً أن الإنسان في مجموعه جائع لا يشبع وظامئ لا ينقع، وطامع لا يقنع، وإنه في حقيقة أمره ما إن يشبع حاجة حتى تتولد حاجة أخرى لم تكن، ويصح القول بأن الإنسان لا تنقضي حاجاته، سيما إذا ما علم أيضاً أن الوسائل والموارد

التي تحقق الإشباع ليست معيناً لا ينفذ، بل هي محدودة المورد بالنسبة لمدى هذه الحاجات وطبيعتها، ولهذا فإن ندرة الموارد الاقتصادية بالنسبة للحاجات والرغائب الإنسانية التي تتنافس عليها هي اللباب في هذا الباب وهي جوهر هذا الكتاب. وإنما يتمثل النشاط الاقتصادي في سلوك الإنسان بإزاء الربط والتوفيق بين الحاجات التي لا انقضاء لها من جهة، وبين الموارد التي تتصف بالندرة من جهة أخرى.

الثروة

ونحن حينما نتحدث عن الثروة كاقتصاديين، إنما نعني كل ما يملك الإنسان من متاع الدنيا، كل ما يشبع حاجاته ويسد مفاقره، سواء أجاء بصورة مباشرة أم غير مباشرة، سواء أقل هذا المتاع أم كثر، وبديهي ألا يدخل في عداد "الثروة" الاقتصادية صحبة الإخوان وصفاء الأيام وإن أضفينا على حياة المرء هناءة نفسية وراحة بال.

الرقيق

ولقد عرج الأستاذ المؤلف على موضوع الرقيق في إلمامة موجزة بالفصل الرابع، وللرقيق قصة لا بأس من إيرادها، ففي سن ١٨٥٧ حكم القضاء الأمريكي في قضية سانفورد ضد سكوت sandford v . scott بأن لا سلطان للبرلمان على تقييد تجارة الرقيق. ونشبت الحرب الأهلية بين ولايات الشمال والجنوب وانتهت بانتصار إرادة الشعب التي أيدتها

ولايات الشمال وإقرار التعديل الدستوري رقم ١٤ ، ١٥ في المدة ١٨٦٥ – ١٨٧٠ بإلغاء تجارة الرقيق.

لقد كان الرقيق متفشياً في الولايات التركية، بيد أن الحكومة المصرية حينما نصبت سير صمويل بيكر (المستكشف الإنجليزي) حاكماً عاماً على مديرية خط الاستواء في سنة ١٨٦٩ نصت في أمر التعيين على أن يبطل تجارة الرقيق [٥] أي في التاريخ المعاصر للحرب الأهلية الأمريكية،كما عقدت وفاقاً مع بريطانيا بمنح حريات كثيرة للرقيق [٦]وقبل ذلك بثلاثمائة وألف عام قالها على بن أبي طالب رابع الخلفاء الراشدين: "إني لأستحي أن أستعبد رجلاً يقول ربي الله".

وإذا كان الإنسان قد خلق ليكد ويتعب ليحصل على دخل نقدي ينفق منه فتنشط التجارة والصناعة، لزم أن يكون الإنفاق من أجل حفظ النوع، وآية ذلك أن مبلغ إنفاقه على مواد الغذاء والكساء والمأوى يحتل مكان الصدارة من بين أبواب الإنفاق الأخرى.

[٥] – ص ١٤٠ كتاب "العلاقات الإنجليزية المصرية" ١٨٠٠ – ١٩٥٣ تأليف جون مارلو مطبعة كرست، لندن ١٩٥٤ .

[٦] – ص ٣ و ٥٠٢ من كتاب "مصر الحديثة" الجزء الثاني – تأليف لورد كرومر، مطبعة ماكميلان، لندن سنة ١٩٠٨

ولا غنى لأجل قيام التجارة والصناعة من تدبير رأس المال، ولن يتوافر رأس المال ما لم نقتصد في الإنفاق وندخر، ولن نجمع مدخرات مالم نحرم أنفسنا بعض المتعة، فنمتنع عن الإنفاق العاجل، ولن يحفزنا إلى هذا سوى ارتقاب نفع آجل، نؤمل أن يعوضنا عن مرارة الامتناع والحرمان. إن النحلة الهزيلة لا تعرف النقود، ولكنها تعرف كيف تدخر العسل الذي تصنعه وتجمعه في فصل الصيف لتتزود به غذاء لها بقية العام، وكذلك يفعل بعض الحيوان، فما بالك بالإنسان؟

إن العامل الأجير أو الموظف الصغير لن يعجز عن أن يصبح ذا رأس مال إن هو توخي القصد والاعتدال فكان "من الذين إذا أنفقوا لم يسرفوا ولم يقتروا وكان بين ذلك قواماً [٧] " واختار أن يدخر مثلاً ٢٠ % من أجره الأسبوعي أو مرتبه الشهري.

ولا يستخفن أحد بأهمية المدخرات مهما ضؤلت؛ فهذه خدمات الفنادق أو صناعات الحديد والصلب أو التقطير الكحولي أو الأسمدة الكيماوية أو الأسمنت وهذه المساحات الشاسعة بقصد التعمير أو الاستصلاح الزراعي، ما كانت لتنجح الشركات أو الحكومة أو الاثنتان معاً، في تكوينها والسير بها لولا إقبال آحاد المواطنين على تثمير مدخراتهم فيها بصورة مباشرة أو غير مباشرة. وها هي مدخرات الأفراد في صندوق

---

[٧] – الآية ٦٦ من سورة الفرقان .

التوفير بالبريد أو المصارف خلال الخمس سنوات المنصرمة تنطلق بزيادة الوعي الادخاري وأثر الدعاية الطيبة؛ فقد كان عدد المودعين بالصندوق في عام ١٩٥٢ ، ٧٣٣.٥٠٥ شخصاً تمثل أرصدتهم ٣١.٨ مليون جنيها يستثمر منها ٢٩.٣ مليون جنيها فإذا به يرتفع في نهاية سنة ١٩٥٨ إلى عدد ٨١٧.١٥١ و ٤١.٥ مليون جنيها و٣٨.٤ مليونا على التوالي.

التأمين والادخار

ونوه المؤلف بأنواع التأمينات وفضائلها (بالفصل الخامس)، وكأنما هذا الميدان كان أشبه بقارة مظلمة بالنسبة للمواطنين إلى أن اقتحم معاقله ودخل مجاهله رائد الاقتصاد العربي في العصر الحديث مُحَمَّد طلعت حرب سنة ١٩٣٤ ولم ينقض ربع قرن حتى أصبح عدد هيئات التأمين ٤٨، منها ١٥ شركة مصرية آلت ليها وثائق والتزامات بعض الهيئات الأجنبية التي كان عددها ١١٣ شركة في سنة ١٩٥٢ !! وهذا مما يدل أيضاً على أن سوق التأمين المحلية لم تكن في حاجة لكل هذا العدد. ولا ريب في أن صناعة التأمين تلعب دوراً مهماً في اقتصاديات أي بلد، فإن أنواعاً من مثل تأمينات الحياة، أو تكوين الأموال تساعد على تراكم المدخرات كما أن غيرها من أنواع التأمينات يستلزم تكوين احتياطيات، وكلاهما يؤلف رافداً قوياً يغذي شطراً لا يستهان به من تمويل المشاريع في قطاعات الصناعة والتجارة، فوق ما تضفيه عمليات تأمين المشارع الكبرى من صنوف الحماية لها من المخاطر، ولم يطل العهد أو تنسى الأذهان بعد،

حادث حريق الورديان بالإسكندرية سنة ١٩٥٨ والذي التهم من الأخشاب ما قيمته مليونان من الجنيهات.

لقد فطنت حكومة الهند إلى أهمية صناعة التأمين؛ فبادرت – بعد أن استكملت مقومات استقلالها داخل مجموعة الشعوب البريطانية (كومنولث) – بتحويل هيئات التأمين، وأغلبها بريطانية، والتي تقوم بما لا يقل عن ثلاثة آلاف مليون جنيها إلى هيئات هندية.

وبفضل نمو الوعي التأميني والتحرر الاستقلالي، أخذت حكومة الجمهورية العربية المتحدة خلال السنوات العشر الأخيرة تسن عدة تشريعات [٨] في الإقليم المصري، مستهدية بالدول الأعرق في هذا المضمار مثل الولايات المتحدة وإنجلترا، ومستهدفة صالح الاقتصاد القومي، فأوجبت توظيف مدخرات هيئات التأمين في تنمية الثروة القومية، والتمصير الكامل لهذه الهيئات، وتحتيم اتخاذها شكل شركات مساهمة مصرية مملوكة للمواطنين، مع فرض حد أدنى لتكوين رؤوس أموالها.

وهذه جميعاً تشكل نقطة تحول في تاريخ صناعة التأمين بالجمهورية العربية المتحدة.

التعاريف الحمائية

---

[٨] – الحكومة المصرية فيما قبل، وتنظر القوانين رقم ١٥٦/ ١٩٥٠، ٦٥١/ ١٩٥٥، ٢٣ و ١٩٥٧ على التوالي .

أحسب أن الحديث عن العودة إلى حرية التجارة وإزالة الحواجز الجمركية بما فيما إلغاء ضرائب الواردات قد أصبح اليوم لا يصلح إلا لدينا المثاليات، لا دنيانا الواقعية.

وحديث التعاريف الحمائية هو الآخر (بالفصل العاشر) يطول شرحه، لقد كان فردريك ليست الألماني وإسكندر هاملتون وتوسيج الأمريكيان وألفرد مارشال الإنجليزي من غلاة الداعين إلى فرض الرسوم الحامية على اعتبار أنها تشد أزر الصناعات الوليدة وتنوع الإنتاج وتستوعب كثيراً من قوة العمالة وتساعد على زيادة الأجور ورفع مستويات عيش الطبقة الكادحة.

لا نزاع في أن ما أحرزته الولايات المتحدة الأمريكية من تقدم صناعي باهر إنما يرجع إلى إقامة الحواجز الجمركية بادئ ذي بدء لفضل تعريفه ماكنلي mckinley سنة ١٨٩٠، وهذه بريطانيا قد لجأت في سنة ١٩١٤ إلى فرض فئات رسوم عالية على بعض السلع المستوردة مثل آلات ضبط الوقت والسيارات والأشرطة السينمائية وأدوات الموسيقى وألواح الزجاج، بالتعريفة المشهورة باسم واضعها الوزير ماكينا mackenna والتي ظلت نافذة عقداً كاملاً

وها هي ذي الولايات المتحدة – على الرغم من اختزانها وفرنسا لمعظم ذهب العالم بعد انتهاء الحرب العالمية الأولى – قد لجأت إلى فرض رسوم جمركية عالية على الواردات في السنوات ١٩٢١ و١٩٢٢ ثم

رفعت فئاتها إلى الحدود القصوى في عام ١٩٣٠ بتعريفه smoot Hawley tar ! ff act ولكنها بإزاء ما اتخذته الدول الأخرى من رفع تعاريفها، رداً عليها – اضطرت في عام ١٩٣٤ أن تنتهج سياسية المعاملة بالمثل بمقتضى قانون التعريف reciprocal tariff act ثم نكصت مرة أخرى في السنوات الأخيرة تفرض الحماية لمنع دخول الساعات السويسرية والدراجات الإنجليزية تحت ضغط أصحاب المصالح الصناعية فيها.

ومنذ أن تحررت الحكومة المصرية (الجمهورية العربية المتحدة الآن) في ١٧ فبراير سنة ١٩٣٠ من آخر قيد على حريتها التجارية، وهي لا تبرح تحمي الصناعات المحلية الناشئة مثل صناعة النسيج والأثاثات الخشبية والمعدنية والثلاجات ومصنوعات الزجاج والجلود والمطاط واللدائن plastics وبرز ذلك واضحاً في تعديلات التعريفة خلال السنوات ١٩٤٨ و١٩٥٠ و١٩٥٢

وكان سبيلها إلى ذلك، فرض التعاريف الحمائية على الواردات من السلع الجاهزة المماثلة، وإعفاء الآلات والعدد والمواد الخام اللازمة للتصنيع، وتوجيه سياسة الاستيراد بحظر وبعض السلع أو تحديد حصص نقدية لها، وإنشاء نظام السماح المؤقت للمواد الأولية والسلع المستوردة بقصد التصنيع مع إعادة التصدير معفاة الأولى من الرسوم الجمركية والاثنتين من قيود الاستيراد، إلى غير ذلك من صنوف الرعاية والحماية.

ولا يفوتنا أنه لا بد لنجاح السياسة الحمائية من توافر مرونة الطلب على السلعة مما يجعل للحماية أثرها الناجع في خفض الكميات المستوردة منها.

هذا على أن السلع المنتجة محلياً في ظل الحماية قد تكون في البداية أقل جودة وأعلى ثمناً من نظائرها المستوردة ولكنها قد تبلغ بعدئذ – باستخدام المهارات والأساليب الفنية الحديثة – حداً من التقدم يحفز إلى المنافسة بين المنتجين المحليين ويدفعهم إلى خفض الأثمان إلى مستويات الأسعار الأجنبية.

هذا من الناحية النظرية وإن كان الواقع قد يخالف ذلك أحياناً لجملة اعتبارات.

بقي أنه لا ينبغي حين نفرض الرسوم الحمائية على بعض السلع الأجنبية، أن نغفل الدور الذي تلعبه في مجموع تجارة بلد المنشأ وأنه – بسببها – قد يتقلص حجم الطلب الخارجي على صادرات البلد الحامي.

ومن ذلك ترى أن الحماية مطلب صعب المركب وأنه ثمين بمحبذيها وواضعيها أن يستوثقوا بادئ الرأي من كون الصناعة المحمية ستجد سوقاً محلية تستوعبها وأنها مما يتهيأ لها الموارد والظروف الطبيعية من مثل توافر المادة الخام والوقود واليد العاملة والمناخ المناسب وأن تقتصر على الصناعات التي لا قدرة لها في البداية على النهوض أو إحراز التقدم الحثيث من دون الحماية وأن يكون مستقراً في الأفهام أنها مستطيعة بعد

مدة متعينة أن تقف على قدميها بقوتها الذاتية، وأن تنزل بعد ذلك إلى منافسة مثيلاتها في السوق الخارجية.

وأخيراً وليس آخراً، علينا حين نتحدث عن حماية الصناعة أن نحسب حساباً لما قد يحيق بالزراعة من إهمال وضعف إنتاج، بسبب هجرة العمال الزراعيين من الريف، وما يستتبع ذلك من اكتظاظ المدن وازدياد الاعتماد، في الأقوات الضرورية على الأسواق الأجنبية، مما يعرض البلاد للجوع في حالة قيام حروب انقطاع الواردات،كما علينا أن ندرك سهولة فرض الحماية وصعوبة إلغائها بعد أن يستمرئها فريق من أرباب الصناعة والتجارة، غير عابئين بما يلقاه المستهلك من عنت، زاعمين أنهم غارقون في الخسائر وهم قد غرقوا في الثراء العريض، ويلوحون بإغلاق المصانع وتشريد العمال وقد رسخت قدم الصناعة، وأعلم "أن في كثير منهم ضيقاً فاحشاً، وشحاً قبيحاً، واحتكارا للمنافع، وتحكماً في البياعات وذلك باب مضرة للعامة وعيب على الولاة" [٩] ومن كانت خلته الجشع وجب على الحاكم أن ينكل به وليكن البيع بيعاً سمحاً بموازين عدل وأسعار لا تجحف بالفريقين من البائع والمبتاع".

مشاكل علم الاقتصاد

[٩] – من رسالة علي بن أبي طالب إلى والي مصر الأشتر النخعي –كتاب نهج البلاغة شرح الإمام محمد عبده – طبعة بيروت. وما أشبه الليلة بالبارحة!

وإننا نعيش في عالم اقتصادي أشبه ببحر لجي يغشاه موج من فوقه موج، فتارة تصيبه ريح رخاء، وتارة تجتاحه موجة كساد نكراء.

وقد يتحدث متحدث بأن علة الكساد هي الإفراط في الادخار، وقد يرد عليه آخر بأن الأمر على خلاف ما ذكر وأن الكساد إنما سببه نقص الاستهلاك، وقد يزعم ثالث بأنه لا هذا ولا ذاك وإنما السبب هو قلة الاستثمار، وقد يحتدم النقاش بينهم ويطول، ومع هذا إذا نوقشت المشكلة في هوادة وهدوء ليتضحن لهم أنهم جميعاً لم يجانبوا الصواب وإن اختلفت صيغ الجواب!.

قد ترسم الحكومة سياسة اقتصادية من مؤداها أن تعقد الصفقات وتستورد بنفسها المواد الرئيسية مثل الغلال واللحوم المذبوحة والسكر والوقود السائل، وقد تدر سلعة من السلع كسباً، وقد نرى، إلى هذا، فرض تسعيرة جبرية لأصناف معينة فإذا بالناس من أمر هذه السياسات التموينية جد مختلفين ما بين محبذين يسردون فضائلها، ومنددين يعددون شوائبها.

وقد يسأل سائل: إلى أي حد يحق للدولة أن تعتمد على المبادلات في التجارة الخارجية؟ وأي ميادين الاستثمار يحق للفرد أن يطرق بابها؟ وأيها أجدى أن تنهض الدولة بها؟ وهل نبيع أقطاننا لأكثر من دولة في الكتلتين الشرقية والغربية؟ ولماذا استحثثنا عجلة التصنيع غداة قيام الثورة المصرية سنة ١٩٥٢؟ ولماذا نحرص على إخراج مشروع السد العالي مهما

كلف من جهد ومال. وما شأن هذه وتلك بالخطة الجريئة المقدامة التي يتدارسها أولو الأمر لتنمية الدخل القومي ومضاعفته في العقدين المقبلين حتي يتسنى له مسايرة النمو السكاني؟ ولماذا نحد أو نمنع استيراد هذه السلع أو تلك؟ وأثر ذلك في ميزان المدفوعات، ولماذا تفرض الحكومة الضرائب على دخول الموظفين والتجار والصناع والزراع وأين تذهب حصيلتها؟ وما هي كمية النقود التي نتداولها في حياتنا اليومية، وما دلالتها ؟ وكيف يؤدي الادخار عن طريق الاستثمار إلى زيادة الإنتاج إلى غير ذلك من المسائل والمشاكل الاقتصادية التي تؤثر على مجرى حياتنا ومستقبل أبنائنا من قريب أو بعيد؟

وقد يكون للإجابة على هذه المسائل أكثر من وجه يبدو في ظاهره الصواب، ولكنا لن نفهم ما يجري حولنا من مشاكل اقتصادية يأخذ بعضها بتلابيب بعض في الوقت الحاضر ولن نجد الجواب السديد إلا أن ندرس ونتفهم على الاقتصاد، بيد أن هناك مشاكل من مثل سباق التسلح بين الدول فهذه كما يحار في فهمها اللبيب، يحار فيها الاقتصادي الأريب فلا يزعم – ولا أظنه يزعم – أن لها عنده بلسماً معافياً، أو دواءً شافياً.

وبعد، إنما مثل هذا الكون المتشابك – بعد أن انكمشت رقعته بفعل المخترعات الحديثة – مثل الجسم إذا اشتكى عضو منه تداعى له سائر الأعضاء بالحمى والسهر. وآية ذلك أنه حينما استفحلت الأزمة العالمية البادئة سنة ١٩٢٩ واستولى الذعر على المودعين وتوقف كثير من البنوك،

عندما دعيت الدول إلى مؤتمر لندن من ١٢ يونيه إلى ٢٦ من يوليه سنة ١٩٣٣ للتشاور من أجل إنقاذ العالم.

ومن ذلك أيضاً إذا نكب جزء من العالم بمجاعة، أو اجتاحه فيضان، أو تفشى فيه وباء، حاقت هذه الويلات بمناطق نائية أو قريبة على السواء؛ فلا غرو إذا نوه أحد التقارير الاقتصادية والتي لمح لها المؤلف بأهمية رفاهية البشر قائلة: "وليس رخاء الولايات المتحدة في الأمور التي تهم الشعب الأمريكي وحده فهذا الرخاء يعتبر دعامة لرخاء العالم وأمنه. وها هو ذا العالم من حولنا يتطلع نحونا" [١٠]

ولا غرو إذا وقف الرئيس ترومان يعدد نقاط برنامجه إلى قوله [١١] "والرابعة، علينا أن نشرع في برنامج جرئ جديد لجعل مزايا تقدمنا العلمي والصناعي في متناول أيدي الآخرين، من أجل تحسين حال المناطق المختلفة ورخائها، إن أكثر من نصف سكان العالم يعيشون اليوم في أحوال تدنو من هاوية البؤس والشقاء، ينقصهم الطعام، وينهشهم المرض ويعيشون من الوجهة الاقتصادية عيشة بدائية آسنة. وليس ما نكبوا به من فقر وعوز ليعوقهم ويهددهم وحدهم بل إنه يهدد بالامتداد إلى غيرهم من المناطق الصاعدة في معارج التقدم والازدهار".

ومن ثم خرج المشروع المسمى "بالنقطة الرابعة".

---

[١٠] – التقرير المقدم من رئيس الجمهورية إلى مجلس الكونجرس في يناير سنة ١٩٤٧ دار المطبوعات الحكومية، واشنطن سنة١٩٤٧.

[١١] – من خطابه أمام مجلس الكونجرس الأمريكي في فبراير سنة ١٩٤٩

ولا ريب أن جموعاً غفيرة من البشر في البلدان المتخلفة لا تكاد تجد ما يقيم الأود ويسند الجسد، كما ذكر الأستاذ المؤلف وصنوه من قبل الأستاذ الفرد مارشال [١٢] وفي بعض ما أسلف من معان، لله در الرئيس عبد الناصر وهو يقول [١٣] "إن الدول الصغيرة التي فاتتها الفرصة لا تستطيع أن تجد وحدها وسائل المعرفة الفنية. إن العالم يجب أن يقوم على التعاون".

ولا شك أن هذه النذر التي يعلنها الاقتصاديون، وتلك الرغبات التي تختلج بها أفئدة القادة العالميين إنما تنبعث من الرغبة في إسعاد الآخرين.

وبعد، فهذه عجالة ضمناها بعض ما جال بالخاطر في سياق تلاوة كتاب الأستاذ جورج سول بأسلوبه السهل الممتع والذي لا نرتاب لحظة أنه يلقي ضياءً، ويحمل ثمراً، كما يقول الأستاذ بيجو، ولقد آثرنا أن نلحق فهرساً بنهاية الكتاب يسهل الرجوع إلى موضوعاته على غرار النص الإنجليزي، مع ما في ذلك من مشقة في التبويب والترتيب.

بقي أنه إذا كان المؤلف قد اختار عنواناً لكتابه "مبادئ الاقتصاد في حياتنا اليومية" فإنما يؤكد بذلك أن هذا العلم هو الذي ينفرد عن سائر العلوم الاجتماعية ببحث ذلك الشطر من حياتنا اليومية الذي يتصل بأغراض الإنتاج والاستهلاك والمبادلة، على نحو ما ألمعنا إليه وما سيمتع به القارئ ذهنه عند تلاوة هذا الكتاب.

---

[١٢] – ص ٢ من الفصل الأول من الباب الأول، في كتابه "عناصر علم الأقتصاد" مطبعة مكميلان سنة ١٩٤٦.

[١٣] – من خطابه لدى افتتاح أحد المصانع يوم ٢٤/ ٧ / ١٩٥٩

الفصل الأول

الاقتصاد معناه: التدبير المنزلي

تشتق كلمة اقتصاد economic من كلمة إغريقية قديمة معناها بالتقريب "إدارة شئون المنزل". والكلمة الإغريقية oikos هي المنزل أو أهل المنزل، وتطلق عبارة "الاقتصاد السياسي" political economy على مادة العلوم التي تلقن لنا في المدارس، وهي مشتقة من لفظة polis التي معناها المدينة.

لقد كانت أهم وحدات الحكم في بلاد الإغريق القديمة هي المد الكبرى مثل "أثينا" والتي يطلق عليها غالباً "دولة المدينة"، وعلى هذا فالاقتصاد السياسي معناه تدبير شئون الدولة أو الأمة. وما برح كثيرون يعتقدون أن التسمية الصحيحة لهذه المادة هي "الاقتصاد السياسي" بدلاً من "علم الاقتصاد" economics

وإن مدبرات شئون البيت إلا اقتصاديات، وما من زوجة أو أم أو أبنة تباشر عملها في البيت إلا وتعرف بأن طبيعة العمل تتطلب منها عناية

بالتدبير لا تقف عند مجرد ترتيب البيت ونضج الطعام وغسل الأواني. وحينما يحصل الناس على دخول سيحملون معهم إلى بيوتهم قدراً معلوماً من المال، ولكن ما معهم لن يكفي لشراء كل ما تشتهيه العائلة. وعلى هذا يتعين توزيع المال على الحاجات، كل منها بحسب درجة أهميتها. ولهذا فحسن انتقاء وابتضاع السلع بغية الحصول على ما تساويه نقودنا، والتوسع في الشراء ما أمكن، وتعادل الميزانية، بل وتحقيق شيء من الادخار، كل أولئك يحتاج إلى مهارة وحذق في فنون الإدارة.

وثمة واجب آخر ملقى على عاتق مدبرة البيت، وهو كيفية توزيع هذه المشتريات على أعضاء العائلة توزيعاً عادلاً، وفق حاجات ورغبات كل عضو فيها. يضاف إلى هذا واجب آخر هو تقسيم وتنظيم عمل البيت كيما يتم إنجازه جميعاً وفي الوقت المناسب، وعلى كل من يساهم في العمل أظن يختص بذلك النوع من العمل الذي يناسب مهارته واستعداده. وكذلك الاقتصاد القومي، عليه أن يعمل ما وسعه الجهد لإنتاج القدر الكافي من السلع اللازمة فلا تقل بعض الحاجات الضرورية كثيراً في الوقت الذي يكثر بعضها الآخر كثيراً.

وينبغي أن يتم توزيع منتجاته بشكل محكم، وأن يتولى العمل من هم أكفأ للاضطلاع بشتى الأعمال، فهو من هذه الوجوه كافة أشبه بأهل بيت أحكمت إدارته.

لعل البيت الحديث يشتري من "البقالات الكبرى"[١٤] كثيراً من ألوان الطعام المعبأة، ومعظم الملابس من الأنواع الجاهزة، ويكون البيت مزوداً بكثير من الأجهزة الآلية التي تقلل العناء من مثل المكنسة التي تعمل بضغط الهواء، أو ثلاجة تدار بالكهرباء، بل لعله أن يكون مزوداً بآلة غسيل للأواني.. هذا ولم يكن البيت الإغريقي في العصور الخوالي، ولا البيت الأمريكي في أيام المهاجرين الأولين، ليضم داراً فقد بل كان بمثابة مزرعة أيضاً، ولم تكن المزرعة من نوع المزارع التي تبيع معظم محصولها حتى يمكن شراء السلع التي تستهلكها العائلة؛ فقد كانت لوازم العائلة تكاد جميعاً تزرع أو تصنع في داخل نطاقها المحدود؛ فتنتج المحصولات الغذائية في الحقول أو حديقة البيت وتربى في حوض المزرعة أو في عش الدجاج أنواع الماشية والطيور التي يأكلون من لحومها.

وكانت المأكولات الغضة تعد أو تطهى في البيت، أما غيرها مما لا يستسيغ الإنسان أكلها فور قطافها وجنيها، أو عقب سلخ لحومها، فكانوا يعمدون إلى تخزينها أو حفظها، وكانت الجلود الخام تدبغ ثم تستخدم الجلود المجهزة منها. وكم من عائلة توفرت على تربية الأغنام تغزل أصوافها وتمشطها ثم تنسجها قماشاً بأيدي النساء والفتيات. وكان الفتيان والرجال بالمزرعة يقطعون الأشجار ليبنوا مساكنهم أو يوقدوا بها النار. كما

١٤ – supermarket ويشترط أن تضم أربعة أقسام رئيسية (مأكولات، بقول، لحوم، ألبان) وألا تقل مبيعاتها سنوياً عن ٣٧٥.٠٠٠ دولارا، وتبيع بأقل ربح. (المترجم)

صنعوا من دهن الخنزير شموعاً يستضيئون بها، أو شحوماً يمسحون بها عجلات عربات النقل.

وما من شك أن غسل الملابس وحياكتها كانا يمارسان في المنزل حيث اشتغل أفراد العائلة من ذكر وأنثى على بكرة أبيهم، أما السعي في طلب الرزق خارج هذا النطاق فقلما عرفه أحد من أفراد العائلة. وكان أهل البيت الأمريكي في أوائل عهد الاستيطان بها، يستكفي بذاته. وربما حدث أن استبدلت الأسرة بمنتجات أيديها، ملحاً أو فلفلاً أو توابل مما لا تستطيع زراعتها في دائرتها المحلية. ولربما كان السكر المستخرج من غلي شجر الأسفندان أو العسل المصفى من جني النحل لا يكفي لسد حاجة العائلة من الحلوى، واضطرتهم الحال إلى استيراد السكر المصنوع من القصب. ولربما نقل الحبوب إلى طاحونة القرية gristmill التي يديرها دولاب مائي، وربما استخدم القوم العمل الذي يدار بالقوى المائية لنشر الأشجار.

وعلى مر الأيام قامت المدابغ بمهمة دبغ الجلود الخام، وآلات التمشيط بعملية تمشيط الصوف وإعداده لكي تقوم نساء المزرعة بغزله. وتولى مبيضو الأقمشة وصباغوها fullers & dyers تجهيز القماش المغزول محلياً، قبل أخذه إلى المنازل لتفصيله وحياكته ملابس.

وتولى حداد القرية طرق وتشكيل "حدوات" الخيل وأواني الطهي والمجامير[١٥] والمسامير والمفصلات. وقام الإسكافي المتجول بصنع الأحذية. أما أسلحة الحرب والبارود فلم تكن سوى عائلات قليلة هي التي تستطيع صنعها. ولم تكن العائلة التي نزحت إلى المهجر لتملك من المال إلا النزر اليسير. لقد كانت كل مشتريات الأسرة تقريباً تدفع ثمنه مقايضة بما تنتجه. أما مشكلة المشاكل التي كانت تواجه الأسرة فكانت لا تزال هي إنتاج ما يكفي ليقيم الأود من كدها وعرق جبين أبنائها، ووضع كل شيء وكل فرد في العمل الأليق الأنسب في سبيل خير الأسرة ورفاهيتها جمعاء. ومن هذه الوجوه كافة، تشبه مزرعة العائلة في اقتصادياتها أمة عظمى مثل الولايات المتحدة.

أهم مستلزمات النظام الاقتصادي

هلم بنا نتعرف الأسباب التي تجعل أمهات المشاكل الاقتصادية، في أي نظام قومي، مهما كان، تضارع مثيلاتها لدى إحدى العائلات بالمدن الإغريقية القديمة، أو لدى عائلة أمريكية في أول نزوحها إلى المهجر. إن أي نظام اقتصادي – عظم أو صغر – إن أريد أن يكتب له التوفيق كشأن أي مؤسسة ناجحة موفقة الإدارة، فعليه أن يتولى حل المشاكل التالية:

(١) الاستفادة على أحسن وجه من الموارد النادرة الشحيحة.

---

[١٥] – ماشة لمسك جذوره النار من الموقد.

(٢) إنتاج أقصى ما يمكن بأقل عدد من العمال، أي الاستزادة من الكفاية الإنتاجية

(٣) تقسيم الإنتاج بين الاستهلاك والمدخرات، تقسيماً سليماً.

(٤) التوزيع العادل على المستهلكين.

١- الموارد واستخدامها

الأرض واستخدامها

تحتوي المزرعة على مساحة معلومة من الأرض، وقد يكون جزء من هذه الأرض مناسباً لزراعة المحصولات وجزء آخر صالحاً للمراعي، وقد يكون جزء منها أصلح لغرس الأشجار. وقد يوجد في المزرعة أحجار تصلح لأغراض البناء، ثم لا غنى عن توافر الماء للشرب والاغتسال، إن لم يكن لري الزراعات أيضاً. وعلى ذلك فإن وجود الأرض بكل ما فوقها من نبات وما تحتها من دفين الثروات هو شرط جوهري للإنتاج.

العمل

ولا نفع يرتجى من الأرض في ذاتها ما لم تقبل عليها اليد العاملة تخدمها؛ فلم تكن البراري والغابات في العصور الخالية تساوي شيئاً مذكوراً للإنسان إلى أن يمم شطرها أفراد البشر يعالجون أمرها ويعملون فوقها. بل

إن الغواب [١٦] الذي يجمع التوت البري أو يقتل الصيد ليأكل منه لحماً شهياً، ويصيب فراء طرياً، عليه أن يكد ويتعب إن أراد أن ينتفع بالموارد الطبيعية؛ فالعمل إذن هو أحد موارد الإنتاج الأساسية.

رأس المال

لن يقدر الإنسان بيديه العاريتين الخاليتين أن يقيم أود نفسه سواء أعاش في غابة أم في مزرعة؛ إذ ينبغي على الأقل أن يملك قوساً ونشاباً، أو رمحاً أو بندقية صيد يرصد بها القنيصة. وينبغي أن يملك الأدوات التي بها يغرس الحقل، وأن تملك العائلة بالمزرعة سكناً تأوي إليه ومخازن وغيرها من المباني. أما الأشياء الأخرى التي لا تؤل ولا تلبس ولا يستخدمها الناس للتو، وإنما تستخدم كعدد أو أدوات للإنتاج فيطلق عليها عبارة "سلع رأسمالية" capital goods . وتختلف الجماعات الإنسانية عن غيرها من سائر أنواع الحيوان بكونها تملك وتستخدم العدد والأسلحة والآنية؛ فرأس المال – من ثم – لازم للإنسان في عملية الإنتاج.

وهذه الموارد الرئيسية الثلاثة وهي: الأرض، والعمل، ورأس المال.. هي التي يطلق عليها علماء الاقتصاد "الموارد النادرة"، ولكن لم هذا؟.. السبب هو أن هذه الموارد تقصر في مجموعها عن أن تسد حاجات البشر من الطيبات التي قد تتضافر العوامل الثلاثة في إنتاجها وإخراجها. من ذا الذي يملك كل ما يحتاج إليه حتى ولو كان في أغنى دول العالم طرا؟ ممن

---

[١٦] – الجوال في الغابة .

ترعرع فيها الإنتاج وازدهر أكثر منه في أية حقبة مضت من تاريخها البعيد والقريب؟

هذا على أن ثمة بضعة أشياء ألزم ما تكون لنا، ننعم منها بفيض عميم دون كد أو عناء، من مثل الماء والهواء، فالهواء من حولنا يحيط بنا ونستنشقه دون أن ندفع لأحد عنه أجراً، ولكل امرئ منه ما يكفيه وفوق الذي يكفيه، ولكن السلع الحرة مثل الهواء تختلف، من هذه الوجهة، عن الموارد النادرة الشحيحة اللازمة لسير عجلة الإنتاج مثل الأرض والعمل ورأس المال.

وبما أن عناصر الأرض والعمل ورأس المال تتميز بالندرة لذلك كان من المرغوب فيه الاستفادة بها على أحسن وجه؛ فمن فساد الرأي وسوء التدبير أن تعمد عائلة المزرعة إلى استخدام معظم أرضها وسواعد أبنائها في صنع الملابس، ثم تنظر حولها وقد انتصف فصل الشتاء فتجد نفسها تملك من الملابس أزيد مما تحتاج إليه للدفء، بينما لا تجد من القوت ما يكفي لسد الرمق. ومن فساد الرأي أن تعمد إلى اختزان مقادير كبيرة من مواد الغذاء القابلة للعطب فإذا بها يدب إليها العطب والتلف في الوقت الذي تعجز فيه هذه العائلة عن الاحتطاب وجمع الأخشاب التي تكفل وقاية الجسد من التجميد والزمهرير. فمن المهم للعائلات والأمم على السواء أن يوزعوا مواردهم النادرة توزيعاً يكفل إشباع المطالب التي تمس إليها الحاجة: الأهم فالمهم.

٢- الكفاية الإنتاجية

إنما مثل عرض الأيدي العاملة الذي تقدمه عائلة أو أمة من الأمم كمثل الأرض، محدود الكمية؛ فلن يستطيع مزاولة العمل سوى عدد معين من الناس، وكل من يستطيع أن يعاون بمجهوده في العملية الإنتاجية ليس أمامه سوى أربع وعشرين ساعة في اليوم يقضيها بين العمل والنوم والأكل والتريض والاستجمام. ولما كانت حاجات الإنسان تبدو أعظم من أن يسدها أو يشبعها جميع ما تستطيع أيدينا أن تصنعه، لهذا يعتبر العمل – مثله كمثل الأرض – من العناصر النادرة وكما هو الشأن في الأرض يلزم فيه القصد والاعتدال.

ومن الناس من يحذق ويتقن أعمالاً معينة أكثر من سواها. قد تكون فاطمة أقدر من زينب في سرعة غسل الأطباق فإذا عرفت زينب كيفية غسل الأطباق على طريقة فاطمة، أو لو أن فاطمة زادت عملها جودة وإتقاناً، فربما كانت النتيجة ألا يستغرق غسل الأطباق سوى قليل من الوقت، فيدع لغيره من المهام متسعاً من الوقت لإنجازه.

ولما كان الإنسان – إذا أتيحت له فسحة من الوقت – مستطيعاً أن ينجز عملاً أكثر، لهذا فإن ازدياد المهارة مما يساعد العائلة بأسرها. قد تكون زينب أقدر على كي الملابس من فاطمة، فالمهارات تتفاوت، ولهذا كان وضع كل فرد في الموضع اللائق به مما يعمل على توفير المجهود واليد

العاملة، وهذا هو أحد الواجبات الملقاة على عاتق كل من يدير شئون المنزل أو صناعة من الصناعات.

ولطالما تبين لجماعات العمال وطوائفهم أن من المستطاع زيادة العمل المنجز لو أن كل واحد منهم عرف كيف يتقن عملاً معيناً ثم تخصص في ذلك العمل، وما فريق كرة البيسبول[١٧] إلا مثل من أمثلة التخصص. فلو فرضنا أن اللاعبين التسعة بالميدان عدواً وطاردوا كل كرة مضروبة، إذن لرأى اللاعب الذي عاد فالتقطها أنه غير واجد من يلقي بالكرة إليه، وأن عليه هو أن يطارد العداء! ولكن الواقع – بدلاً من ذلك – أنها لعبة موزعة الأدوار على اللاعبين.

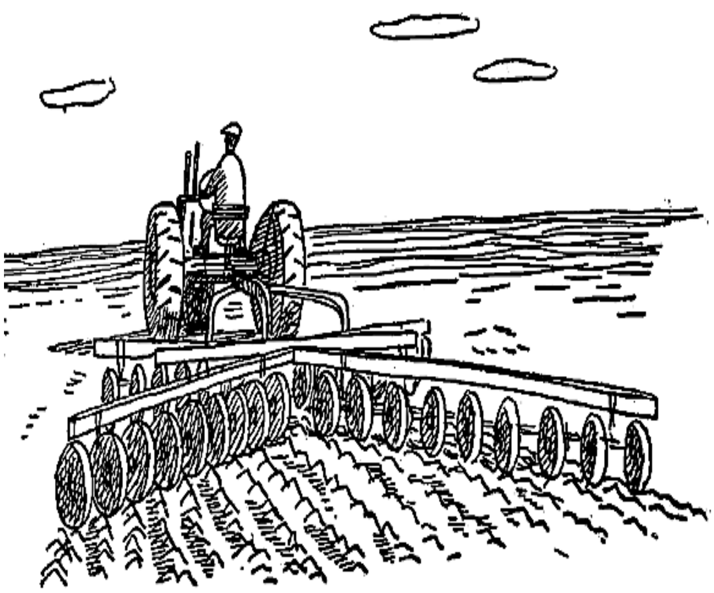
وحينما نطبق التخصص على عملية صنع نوع من السلع مراحلها المتعددة نطلق عليها عبارة "تقسيم العمل". لا شك في أن الحديث المأثور القائل بأن "يد الله مع الجماعة" هو أعمق وأصدق من مجرد القول بأن شيئاً من التعاون يهون الصعب من الأعمال، فلو أن عشرة أشخاص أقبلوا جميعاً على العملية الصناعية، كل منهم يتخصص في مرحلة بالذات من مراحلها، لكان في مقدورهم أن يزيدوا إنتاجهم بأكثر مما ينتجه نفس هؤلاء العشرة لو أن كل واحد منهم أقبل على العمل بجملته من بدايته إلى نهايته. فالعامل المتخصص ينجز نصيبه من العمل في سرعة أو دقة لا يتسنى لأي منهم أن يبلغها في أعمال لم يكتسب فيها مهارة خاصة، واستحداث

[١٧] – من الرياضيات الأمريكية المحببة صيفاً، وتستعمل فيها كرة جلد ومضرب على شكل عصا ويلعبها فريقان، كل فريق مكون من تسعة لاعبين (المترجم)

أحسن الوسائل التي تستطيع بها الإدارة الحكيمة أن توفر من عناء الأعمال.

وفي استطاعة العامل أن ينتج المزيد إذا تزود بعدد وآلات أفضل، وتعتبر أمثال هذه الآلات الموفرة للوقت، من الأشياء المألوفة في المنازل والمزارع. لقد كان الزراع بالأمس يفلحون الأرض بالجواريف والمعازيق ولا يعرفون شيئاً سواهما، وها هم أولاء الآن يفلحونها بالمحاريث أو الجرافات التي تسحبها الجرارات المدارة بوقود الغازولين فيستطيع سائق الجرار أن ينجز اليوم بمفرده مقدار ما ينجزه عشرات من العمال اليدويين في المزرعة، وأن يكون عمله أوقع وأسرع، ويرجع أغلب الفضل في الكفاية الإنتاجية إلى تحسين الآلات المستخدمة واطراد إحلال القوى الآلية محل عضلات الإنسان والحيوان. وكلما أمكن الوفر والاقتصاد في الأيدي العاملة سواء في الأمة أو العائلة انفسح الوقت الكافي لدى تلك الأمة أو العائل لتنمية الإنتاج واستطاعت أن تستزيد من طيبات الحياة المادية. وما يقتصد من الوقت يمكن قضاء شطر منه في الاستجمام أو الترويض. ويفضل أغلبية الناس أن يستخدموا، مما اكتسبوه من الكفاية قسطاً موفوراً في العمل ساعات أقصر بدلاً من العمل ساعات أطول من أجل إنتاج سلع أكثر. وقد يؤدي التأني والعناية بالعمل إلى زيادة الجودة، ولا يحق لنا عند الحكم على مدى أهمية الوسائل الموفرة للوقت أن نغفل موضوع جودة الصنف، ولكن لفيفا من العمال النشيطين السريعين يتقنون أيضاً ما يعملون.

ألا ترى ذلك واضحاً داخل المدارس في حجرات الفصل كافة؟.. إن السرعة المكتسبة من أداء العمل إن جاء رديئاً عشوائياً لا تعتبر كسباً حقيقياً. ولكن السرعة التي تجيء نتيجة الكفاية الحقة لها مزيتها الكبرى فهي أيسر على العامل وأقل إرهاقاً له كما أنها تساعد أولئك الذين يستخدمون المنتجات بأن تيسر إنتاج المزيد من السلع التي يحتاج إليها الناس.



جرار آلي لحرث الأرض

٣- الاستهلاك والمدخرات

فعائلة المزرعة أول العهد بالهجرة إلى أمريكا والتي كانت تستخدم جميع أرضها وأيديها في إنتاج ما يلزمها من مأكل وملبس وتستهلك ما عدا ذلك، يلوح أنها كانت تستمتع بأسباب الحياة أكثر من عائلة أخرى وجهت جزءًا من مواردها لتنشئ سياجاً وتقيم صوامع لاختزان مواد الطعام وتستزيد ما لديها من العدد والآلات. ومع هذا، لقد علمت كل عائلة أن سيكثر عدد ما لديها آخر الأمر لو أنها ضحت ببعض الاستمتاع العاجل من أجل تحسين وسائل إنتاجها في يوم آجل. ومثل هذه التضحية بعاجل الاستمتاع يقال لها "الادخار"، أما الانتفاع بالوقت والموارد المدخرة لصنع العدد والآلات والأبنية وإصلاحها فهذا هو "الاستثمار" أما العتاد الذي نتج على الوجه المتقدم فهو "رأس المال".

والأمة مثلها كمثل العائلة؛ فهي إنما تحرز التقدم في إشباع الحاجات حينما تستخدم قدراً من ثرواتها الطبيعية وقوتها العمالية المحدودتين في صنع الآلات والمصانع وغيرها من المنشآت بدلاً من صنع سلع للاستهلاك المباشر، ولا غنى عن نمو رأس المال وازدياده لإحراز التقدم المادي. ولا ينازع منازع في أن الادخار والاستثمار أمران مرغوبان.

وإنما تبدأ المكلة في الظهور حينما يسعى الناس إلى تقرير مقدار ما يدخرون أو يستثمرون. فليس بالعسير على عائلة أو أمة أن تدخر القليل أو الكثير على السواء. وأهل البيت الذي يستكفي بذاته والذي يكرس

قسطاً موفوراً من مجهوده للادخار وقسطاً يسيراً لقوت يومه، يضعف من قوته العاملة ويوهنها بل لعله يمعن في إنزال الضرر بالعمال. وإن هم أنتجوا من العدد والآلات والمباني أكثر مما يستعمله العمال، فربما يكونون بهذا قد ضيعوا سدى ما بذلوه من جهد في صنعها.

أما بالنسبة لحالة أمة من الأمم فيكتنفها غير هذه من مشاكل الادخار؛ فإذا نظرنا إلى أهل البيت الذي يستكفي بذاته نجد أن الأشخاص الذين يدخرون هم بأنفسهم الذين يستثمرون، بمعنى أنهم من صنع السلع بقصد الاستهلاك، يدخرون أحياناً لكي يصنعوا العدد والآلات. كما نجد في الأمم العصرية أن الذين يضحون بحاجة عاجلة من أجل أن يدخروا بعض النقود، لا يكونون في العادة نفس الأشخاص الذين يستعملون النقود المدخرة في إعداد طلبات لشراء المصانع الجديدة الآلات. قد يدخر كل منا نقوداً بإيداعها أحد صناديق الادخار، ولكن إذا لم يقترضها أحد لتشييد بناء أو للاستعمال في أي غرض مثمر فلن تفيد الأمة شيئاً من امتناعنا عن إنفاق النقود. وإذا أربى ما نقتصده من النقود وزاد على ما ننفقه على المهمات الرأسمالية، فعندئذ يصبح الادخار عديم الفائدة إن لم يكن أسوأ من ذلك حالاً، وسنزيد علماً بهذا الموضوع فيما بعد.

٤- التوزيع العادل على المستهلكين

إذا نظرنا في محيط العائلة إلى مواد الطعام ولوازم المنزل من سلع وملابس مشتراة بمكتسبات أفرادها، نجد أنه – عندما توزع على أعضاء العائلة – يؤخذ في الاعتبار، قدر الطاقة، تباين حاجات الأشخاص المعنيين. ولكل واحد آراؤه في عدالة التوزيع.

كما تحتل هذه الآراء عن التوزيع العادل للناتج القومي مكاناً ملحوظاً من الاقتصاد القومي. غير أن مشكلة تعريف ماهية الشيء العادل وإجراء توزيع يتفق مع هذا التعريف ليس بالأمر السهل. وهذه المشكلة ما برحت مثاراً للجدل الاجتماعي والسياسي في العصر الحاضر، وإلى هذه الاختلافات أكثر من غيرها يعزي وجود اتحادات الزراع ومنظماتهم والمجادلات السيادية حول فرض الضرائب وأبواب الصرف الحكومي.

ويمكن ملء الصفحات بموضوع التوزيع العادل، وكم من صفحات ملئت! أما ما يعنينا في الآونة الحاضرة فهو أن المشكلة ماثلة بين ظهرانينا سواء في عقر الدار أو في محيط الأمة، وإن حل هذه المشكلة على أية صورة مرضية هو شطر مهم من واجب تدبير شئون البيت وشطر مهم من الأساليب التي يسير بها الاقتصاد القومي، كلاهما على السواء.

الفصل الثاني

المقايضة والبيع والشراء

ولم يكن أهل البيت الأمريكي من المهاجرين الأولين ليستطيعوا أن يصنعوا كل حاجاتهم؛ فإن هم احتاجوا إلى دواب للمزرعة لم يكن في وسعهم أن يبدأوا من جديد مهمة قديمة قدم الدهر، ألا وهي استئناس الخيل والأبقار الوحشية. لقد كان عليهم أن يحصلوا على الدواب من القرى الأخرى، وإذا أرادوا أن يزرعوا كان عليهم أن يحصلوا على بذور النباتات التي لا تنمو في البراري. وإذا ما يمم الإنسان شطر البراري والفيافي لينحت من الجبال بيوتاً فلن يطبق الانتظار في عملية تقطيع الأشجار حتى يتم له التنقيب عن فلز الحديد في باطن الأرض ثم يصهره وينقيه في الأفران ثم يطرقه ويصنع منه فاساً مسنونة. فما كان عليه سوى أن يشتري الفأس وكفى!

ابتداء المبادلات وكيفيتها

طبيعي أن تكون المصافقة swapping، أو ما نترفق فنسميه المقايضة، قد نشأت في المجتمعات البدائية، فهؤلاء الهنود الأمريكيون الحمر قد خبروا فنون الصيد لطول ممارستهم إياها. وهؤلاء البيض من المهاجرين الأولين قد جلبوا معهم البطاطين والأقمشة والأسلحة النارية وغير ذلك من الأصناف التي يحتاج إليها الهنود.

وكان المهاجرون أنفسهم يعرفون الصيد بل وقد مارسوه، فاصطادوا الحيوانات المفترسة طلباً لجلودها وفرائها. ولكن الهنود كانوا في العادة أمهر من البيض في فنون الصيد والقنص. ولهذا أخذ المهاجرون يتجرون مع الهنود فيستبدلون ببطاطينهم وأقمشتهم وأسلحتهم وغيرها من الأشياء، ما كان يعرضه الهنود من جلود وفراء.

وكان البيض يرسلون هذه الفراء إلى أوروبا في مقابل مزيد من البطاطين والبنادق، وعلى هذا المنوال جرى العمل وعاد بالربح على كل من طرفي المساومة. كل استبدل بسلعة تفيض عن حاجته سلعة أخرى، ما عنده منها يقل عن حاجته.

فكان الهنود يحصلون على البطاطين والبنادق التي ما كانوا ليحصلوا عليها دون إتمام عملية المصافقة أو "المقايضة" هذه، على حين ادخر المهاجرون البيض وقتهم ووفروه لفلاحة الأرض وصيد الأسماك، وحصلوا إلى جانب هذا على كمية وفيرة من الجلود والفراء، بمقتضاها يحصلون على مزيد من السلع، فاستطاع الأوروبيون عن طريق استبدال للفراء بمنتجاتهم من السلع التي يصنعونها في سهولة ويسر، أن يحصلوا على كمية من الفراء أكبر مما كانوا يستطيعون الحصول عليها في غابات إنجلترا أو فرنسا. كما نشأ الاتجار في أوساط المجتمعات الإقليمية للمهاجرين بين هؤلاء المهاجرين أنفسهم. وطبيعي والحال كذلك، أن تجد عائلة من العائلات أن عندها من المحصولات صنفاً أو آخر يزيد من حاجتها، في حين ينقص ما عندها من محصول آخر. وقد تكون أرضها صالحة لزراعة الذرة من دون البطاطس.

لقد لعب الحظ والمناخ كلاهما دوره، ففي فصل الربيع إبان موسم بذر البذور في الحقول لا يستطيع المزارع أن يتنبأ عن الكمية التي سيغلها فدان من الأرض تنبؤاً دقيقاً. أما أولئك الذين شعروا بحاجتهم إلى الاستزادة من أحد أنواع الغذاء بأكثر مما في حوزتهم فقد نظروا حواليهم ليروا ما الذي يمكنهم توفيره ليبادلوا به، فإذا تم لهم ذلك، سعوا إلى عقد صفقة به.

التخصص يوسع مجال التجارة

وكذلك قامت المهارات الخاصة بأداء دورها — فما إن عم استخدام العدد الحديدية حتى أصبح أغلب المزارع من مختلف المساحات وفي كل منها الدكاكين التي يمكن فيها تحمية الحديد وتشكيلة وإخراجه في الصورة المطلوبة.

ولكن بعض القوم أصبحوا يحذقون صناعة الحدادة أكثر من سواهم، ومن ثم أقبل عليهم جيرانهم يطلبون صنع الأشياء التي تتميز بالمشقة والصعوبة، وربما نقدوهم أجورهم في صورة وجبات من الطعام أو كميات من الجلود. ولم تكن عائلات المزرعة لتخلو من وجود عضو فيها يعرف كيف يصنع ويخصف النعال. غير أن أولئك الذين أصبحوا من مهرة الإسكافيين وجدوا في أغلب الأحايين أنهم إذ يخصفون نعال الآخرين، يكون ذلك أجزى لهم مما لو قضوا جزءًا كبيرًا من الوقت في العمل داخل الحقل.

والحق أن كثيراً من المدن التي نشأت في مقاطعة "نيو إنجلاند" قد استوطنها جموع من الإنجليز جلبوا معهم الحدادين والإسكافيين، وغيرهم من أرباب الحرف ممن عم استعمال منتجاتهم. وكان المستوطنون الذين تقع أراضيهم على مقربة من الأنهار الجارية، غالباً ما ينشئون السواقي لإدارة طاحون الرحى، التي يحضر إليها الفلاحون لطحن حبوبهم، ويعطون لصاحبها أجره عيناً وزناً من الحنطة المطحونة.

وأصبح في مقدور صاحب الطاحونة وأصبح في مقدور صاحب الطاحونة بدوره أن يبيع الحنطة المطحونة orist في المدن المجاورة التي أقام بها التجار، وهناك يستبدل بالحنطة السلع التي يمكنه الانتفاع بها أو يتجر مع المزارعين عل مقادير أوفى من الحبوب كما قامت معامل النجارين، ينشر فيها الفلاحون الأخشاب ويتقاضون أجرهم عينا جزءًا من الأخشاب أو الألواح المنشورة التي يطرحونها في اليم فيقذفها التيار إلى حيث يبيعونها في المدن بل ربما عادوا فطرحوها للبيع عبر المحيط الأطلسي.

ولكما تكاثرت أعداد السكان، اتسع التخصص في ميدان الإنتاج، وسعت كل عائلة أن تكرس جهودها لإنتاج الأشياء التي تحسن صنعها، بشرط أن يتوافر الطلب عليها. وصمد الأهالي في المزرعة المستكفية بذاتها بإزاء هذا التحول ولكن معظم هؤلاء انفردوا ببيع بعض السلع الخاصة، أو بعض الخدمات التي يمكنهم تأديتها للغير، في مقابل سلع أو خدمات.

الأسواق

وحالما توافرت أنواع عديدة من السلع التي يمكن مبادلتها، وتأصلت عادة الاتجار في طبائع الناس، أصبحت مهمة جمع أشتات السلع وعرضها للبيع في صعيد واحد، حيث يمكن جذب المشترين إليها، من أيسر المهام وأقلها مؤنة وكلفة. كما استفاد المشترون من تهيئة مجال الاختيار أمامهم، وكان معظم القوم يجمعون صفة البائعين والمشترين على السواء، ويطلقون على مثل المكان الذي يتلاقى عليه الجموع الغفيرة من المشترين والبائعين كلمة "السوق".

وقد توجد أسواق لمحصول واحد كالقمح مثلاً، أما فيما مضى فكانت أسواق المستهلكين عبارة عن أماكن تعرض فيها السلع عادة من شتى الأصناف، وهذه سوق الريف التي ما برحت تقليداً من التقاليد المتبعة في أنحاء عديدة من البلاد، والتي يعرض فيها الفلاحون أجود محصولاتهم ويعرض فيها التجار سلعهم لبيعها للفلاحين، ما هي إلا صورة من الأسواق القديمة الأولى تتنزل منازل التبجيل.

ولكن جرت العادة بعرض السلع في هذه الأسواق مرة على الأقل في الأسبوع بدلاً من مرة في السنة، بل في المدن الكبرى في كل أيام الأسبوع إذا صلح الطقس. وها هي ذي كثير من المدن الأوربية وبعض المدن الأمريكية، لا يزال الإنسان يرى الأسواق التي يجلب إليها الفلاحون محصولاتهم ليبيعوها مباشرة للمستهلكين دون وساطة الوسطاء. وهؤلاء

البائعون المتجولون في حي "إيست سايد" بمدينة نيويورك وكأنما – وهم يدفعون أمامهم عربات اليد – يمارسون هذه الطريقة القديمة. وأما في الأيام الخالية حينما لم يكن يوجد من وسائل النقل البري سوى الخيل والثيران تجر العربات فوق الطرق الوعرة، فما كانت تتسع السوق لعرض مختلف أصناف السلع.

وكانت الجهة التي تصل إليها العربات الكبيرة والصغيرة لا تضم عادة عدداً كافياً من الناس أو تنوعاً كافياً في الموارد الطبيعية مما ييسر وجود فريق من المنتجين المتخصصين. كما أن الانقطاع إلى التخصص في إنتاج سلعة يفيض المصنوع منها عن حاجات الجهة واستعمالاتها، لم يكن عملاً مجزياً وعلى هذا فقد وقفت وسائل الانتقال حائلاً دون انتشار الأسواق ونموها بما يصاحبها من التخصص.

النقل المائي يوسع السوق

كانت المستعمرات الأولى في القارة الجديدة وأمثالها التي نمت وازدهرت بسرعة تقع إما على ساحل البحر أو على حافة النهر الملاحي. وساعدت السفن التي تمخر عباب المحيط الأطلسي على ربط المدن ذوات الموانئ الصالحة بموانئ لندن وليفربول وبلايموث وغيرها من مراكز النشاط التجاري في الدنيا القديمة، أما المراكب الصغرى فأخذت تسير حذاء الساحل أو على مشارف الأنهار. ولعل النقل المائي قد ساعد منذ البداية

على ربط المستعمرات الأمريكية بالأوطان الأصلية الصاعدة وقتئذ في معارج التقدم والرقي أو لعلها ربطت بين بعض هذه المستعمرات وبعضها.

وكانت السفن وغيرها من القطع الساحلية والنهرية تنقل من المدن إليها حمولتها الموسوقة من مختلف السلع فيما يتعلق بالمنتجات التي لا يتطرق إليها العطب، أما السلع التي يسرع إليها العطب فلا بد أن تتلف بطول مدة الرحلة، وذلك لأن النقل المائي كان بطيئاً ولم تكن طرق التبريد قد تهذبت وأحكمت.

وكانت المستعمرات الجنوبية ترسل التبغ والأرز والنيلة (مادة صباغة) وزيت التربنتين والقار. أما المستعمرات الشمالية فكانت ترسل الخشب والسمك المملح (الفسيخ) والمنسوجات ثم آخر الأمر أنواعاً من المصنوعات اليدوية، تخص منها بالذكر الزوارق بل والسفن بالذات. أما الأخشاب وغيرها من منتجات الغابات، وكذا الجلود فكانت ترسل إلى أوروبا من الجنوب والشمال كليهما: ولقد شرعت الولايات الوسطى فيما بعد تتخصص في إنتاج القمح.

ولم يمض وقت طويل حتى كان أصحاب السفن من الشماليين قد انطلقوا يشقون العباب إلى جزر الهند الغربية وإفريقيا، ويجلبون معهم عند عودتهم السكر وعسل القصب كما يجلبون، مع الأسف، الرقيق من الزنوج. ثم ما لبثوا في رحلتهم التالية أن أخذوا معهم الخمر والأسماك والسلع المصنوعة. ومثلما ساعد النقل البري – عبر الطرق – على خلق

التخصص في وسط العائلات والقرى الصغيرة، كذلك ساعد النقل المائي على خلق التخصص في الإنتاج ما بين المناطق. وبهذا اتسعت رقعة الأسواق حتى سجلت أنماطاً شتى من السلع.

وكذلك الطرق ذات البوابات والقنوات

كان السكان طوال هذا الوقت، في ازدياد مطرد، أما القوم الذين لم يكونوا قد استقر بهم المقام بعد، فقد سعوا يلتمسون أرضاً جديدة بالمناطق المترامية وراء الساحل والنائية عن مشارف الأنهار الملاحية، ولم يكونوا ليستطيعوا العيش في هذه المناطق – إلا كتجار يبادلون السلع مع الهنود أو كصيادين وقناصين أو أدلاء أقوياء المراس – اللهم إلا إذا كان في مقدورهم ان يستبدلوا بمنتجاتهم حاجياتهم من السلع وذلك من المدن الكبرى الواقعة بالجهة الشرقية.

وعلى هذا ظهرت الرغبة في شق طرق أصلح يقال لها الطرق الممكنة ذات البوابات turnpikes التي تتبع الأسفار بمزيد من السرعة والاطمئنان على الأنفس والأبدان. وكذلك حفر القنوات كمسالك ومراس للمراكب حيثما لا توجد مجاري الأنهار الطبيعية، وترتب على إنشاء الطرق ذات البوابات والقنوات أن المناطق الداخلية المغلقة قد فتحت أبوابها في مستهل القرن التاسع عشر، واستطاعت أن تشجع الناس على الهجرة والاستيطان غربي سلسلة الأبلشين the Appalachians كما كان من نتيجة هذه الحركة أنها وسعت رقعة الأسواق وشجعت على التخصص

الإقليمي وإن أصبح كثير من المدن الشرقية هناك، ولا سيما في مقاطعة "نيو إنجلاند" مراكز للمصانع والمعامل. واحتل محصول القطن المكان الأول في الجنوب، وانتشرت تربية الماشية وزراعة الحبوب وامتدت رقعتها شطر الغرب.

السكك الحديدية والسيارات

بدأ مد السكك الحديدة حوالي سنة ١٨٣٥ وانتهى بإنشاء شبكة للنقل في الجهات التي تعذر فيها شق القنوات، وفتح من المناطق غربي نهر المسيسبي ما كان موصداً. وبظهور السيارة وعربة النقل إلى جانب الطرق الحديثة، اكتمل تحويل الإمارة بأسرها إلى سوق كبرى واحدة تضم بالقليل، المنتجات الشائعة الاستعمال، أما المنتجون الذين ضربوا بسهم وافر في التخصص فقد تهيأت لهم الفرص ليبيعوا أينما يشاءون، وأصبح المشترون – من الوجهة النظرية على الأقل – في وسعهم أن يشتروا حاجياتهم من صانعيها الذين يستطيعون عرضها بأزهد الأثمان.

المنافسة وكيف تحدد الأسعار؟

كيف يتأتى في مبادلات السلع أن تستقر الأسعار لمختلف الأصناف على النحو الذي تكونه؟ لماذا تساوي سلعة من السلع في السوق أكثر من الأخرى؟ لماذا ترتفع أسعار بعض الأصناف على حين تهبط أسعار البعض الآخر؟

لنتخيل حديثاً جرى بين اثنين من أوائل المهاجرين الأمريكيين: أحدهما لديه جلود كلب البحر ليتجر بها والآخر لديه زكائب من الدقيق. فيقول الفائض أنا أعطيك قطعتين مقابل عشرة بوشلات من الدقيق ويجيبه الزارع "ما هذا اللغو؟ لقد سلخت في إنتاج هذا الحب ستة أشهر معاً في حين أنك لم تزد على أن خرجت إلى الغابة تنصب الشباك والحبائل ولم تلبث من الغد أن وجدت كلاب البحر الأغبياء قد أوقعت نفسها في حبائلك". ويقول القانص: "ولكن لا تنس كم استنفدت من الوقت في صنع الشباك وكم تكبدت من وعثاء الطريق وطولها قبل أن أجد هذه البحيرة التي يقطنها كلب البحر، ولا تنس ما يستلزمه سلخ كلب البحر من مهارة وما يستغرقه تجفيف جلودها من وقت"

وطفقا يتناقشان ويتنازعان فيما بذله كل منهما من جهد، ولا شك أن مقدار العمل الذي يستغرقه إنتاج السلعة هو عنصر مهم في تكوين السعر الذي يطلبه البائع.

أخيراً يتكلم الزارع "مهما يكن رأيك فيما تساويه الجلود، فالقناصة هنا من حولنا لديهم كميات وفيرة من الجلود وها هو ذا السيد جو الهندي يطيب نفساً لو يبيع القطعتين من الجلود بستة أو سبعة بوشلات من الدقيق". عندئذ يسلك القانص في المناقشة المسلك التالي:

"ولكن محصول الذرة هذا العام كان جيداً – ويمضي في حديثه – ولا يعرف الزراع ماذا يصنعون بفائض المحصول، أما أنا فلن أجد مشقة أو كبير

عناء في الحصول على أحد عشر أو اثنى عشر بوشلاً في مقابل قطعتي الجلد".

ويستشيط الزارع غضباً لمثل هذا القول "ها نحن أولاء... أرني ما ستفعل وأقول لك لو أن مزارعاً بلغ منه الغباء مبلغ السماح ببيع حبوبه في مقابل هذا الثمن، فإنه لن يلبث أن يرى انعدام الفائدة إطلاقاً من الاستمرار في زراعة الحبوب" وقد يكون من الخير له لو أنه أدخر "الدقيق الهندي" وأنقص المساحة المنزرعة في العام التالي، أو لو أنه خرج بنفسه إلى الأحراش والغابات يلتمس الصيد والقنص، يمكنني أن أمضي لطيتي، ولا حاجة بي إلى جلود كلاب البحر. أما أنت فلا بد لك أن تأكل وعلى هذا فنسبة العرض من السلع التي تنزل إلى السوق ونسبة الطلب عليها.. هاتان لهما تأثير بالغ على الثمن، ولكن إذا حدث نتيجة الإفراط في العرض أن هبطت الأثمان هبوطاً شديداً أفضى إلى إنقاص عدد الأيدي المعينة بإنتاج السلعة، فعندئذ سيعود السعر فيتجه إلى الصعود.

لقد كون كل من الفائض والزارع فكرة سليمة عما كان عليه حجم الجلود والحبوب، وعن مدى الطلب عليهما، وانتهيا على مضض منهما إلى الاتفاق على أن يستبدلا ثلاثة جلود بعشرة بوشلات. ويخبر كل منهما أصحابه بما صنعا وكان من نتيجته، بالإضافة إلى غيره من صنوف التجارة المماثلة من نوعها، أن عمل هذا على إخراج فكرة – تواضع عليها الناس – عما ينبغي أن تكون عليه أسعار الموسم، فكانت هذه الأثمان تدفع دون

حاجة إلى نقاش طويل؛ فقد أصبحت هي هي "أسعار السوق" market prices .

هذا الحديث أو الحوار الذي تخيلناه يعطينا فكرة مقربة عن الكيفية التي تتحدد بها الأسعار في سوق تشتد المنافسة فيها بين طوائف المشترين، وكذلك بين طوائف البائعين. ومع أن الأسعار تتقلب من حين لآخر، فإنها لن تستمر طويلاً في النزول إلى أقل من كلفة الإنتاج. أما إذا تجاوزت هذا المستوى، فتتأثر الأسعار بنسبة الطلب والعرض ويعتبر ارتفاع الأسعار عن سلعة من السلع مقارنة بسلعة أخرى مما يشجع على زيادة إنتاج السلعة المرتفعة الثمن، أما انخفاض الأسعار فيثبط الهمم ويقعد بها عن الإنتاج.

كما نجد أن ارتفاع الأسعار يحد في نفس الوقت من كمية المبيعات، بينما أن انخفاض الأسعار يشجع عليها؛ وعلى هذا فالحاصل هو أن يستقر سعر السلعة عند النقطة التي يكاد عندها أن تتعادل الكمية التي يقبل الناس على شرائها بذلك السعر، مع الكمية التي يقبل الناس البيع بها، وذلك ما بقيت المنافسة سائدة.

الأسعار الاحتكارية: monopoly prices

ولكن لنفرض أن عملية بيع أي سلعة من السلع لا تسودها المنافسة، فلو أن إحدى المدن الأمريكية في مبدأ عهدها كانت خلواً من منابع استخراج الملح فيما عدا منجماً واحداً اكتشفوه في أرض أحد

الزراع، ليتعين عندئذ على الناس جميعاً إما أن يدفعوا لهذا الزارع السعر الذي يفرضه وإما أن يذهبوا بدونه.

ولما كان الملح من المستلزمات الضرورية، فلا شك أن الزارع سيعمد إلى رفع السعر الذي يفرضه بشكل أزيد مما لو وجد بجانبه عدداً من المنافسين، بل ربما غالى في السعر بشكل يجعل أكثرية الناس ينصرفون عن شراء ما يتجاوز الحاجة الماسة منه. وفي هذه الحال سيقل ربحه عما لو كان قد خفض السعر شيئاً قليلاً وباع كمية أكبر. ومع هذا سيظل يفرض سعراً أعلى مما لو وجد بائعو ملح آخرون.

وقد لا يوجد سوى مشتر واحد يتعامل مع لفيف من البائعين. ولنفرض أن في إحدى مناطق الحدود، لا يوجد سوى شركة كبرى يمكن بيع الفراء والجلود لها. أغلب الظن في تلك الحال أن يقل ما يحصل عليه القناصون عما كان لو كثر عدد المشترين.

وقلما توجد سوق في عالمنا الحديث لا تتقيد فيها المنافسة بصورة أو أخرى، كما تمنح براءة اختراع مثلاً تستطيع أن تمنع الشركات الأخرى من صنعه، وكذلك يمكنها أن تفعل هذا لو أنه كان في حوزتها سر تجاري أو كانت تحتكر المهارة اللازمة، كما أن الشركات التي تملك ينابيع الثروات المعدنية القليلة تعتبر مالكة لنوع من الاحتكار.

كم من شركة أنشأت ما يشبه الاحتكار، عن طريق خلق اسم تجاري لمنتجاتها، وبإشهار هذا الاسم بالدعاية الواسعة له؛ فالناس قلما يذهبون

اليوم إلى متجر لمجرد السؤال عن الصابون أو السجائر أو العطور أو الأدوية؛ فقد اعتادوا السؤال عن علامة معينة، وفي هذه الحال تتنافس العلامة مع غيرها من العلامات، ولكن العلامات التجارية محدودة العدد لأن المنتجين لا يستطيع سوى عدد قليل منهم أن يدبر المال اللازم للإعلان والدعاية. لقد كان كل بيت يصنع لنفسه الصابون، وطريقة صنعه الأساسية أمرها معلوم. ويمكن زراعة التبغ في مساحات شاسعة ممتدة من البلاد، وفي وسع كل فرد أن يتعلم كيف يصنع بيديه لفافة التبغ (السيجارة)، ولذلك فإن صانعي أمثال هذه السلع، إن لم يعملوا على أن يسود الاعتقاد بأن الشراء من علامة معينة كفيل بالحصول على إنتاج ممتاز أو أنه كفيل بتذليل الحصول عليه، فلن يربحوا شيئاً مذكوراً. وهم بهذه الوسيلة يتوصلون إلى احتكار السلع التي تلصق باسم معين، لا على جميع السلع من نوع معين.

وغالباً ما تمنح الحكومات ضروباً من الاحتكارات في سبيل التيسير أو التوفير على جهود المشترين، وهذه هي الحال في نظم الهاتف (التليفونات) وخطوط المواصلات وشركات الغاز والكهرباء؛ فمن التبديد بل والعبث أيضاً أن يوجد عدد كبير من الشركات في بيئة واحدة لتؤدي خدمة التليفون أو مد خطوط السيارات أو التيار الكهربي مثلاً، ففي مثل هذه الأحوال تتولى الإدارات الحكومية المعنية تحديد السعر. والمأثور عن المنافسة أنها حيثما تسود، يمكن التعويل عليها في إسداء أجل الخدمات للمستهلك، بتقديمها لما هو أحوج إليه بأبخس الأثمان الممكنة، والمتمشية مع تكاليف الإنتاج. وحيثما تجيز الحكومة قيام الاحتكار من أجل الصالح

العام، فإنها تمارس عادة سلطة الرقابة على السعر والخدمة المؤداة، أو تمتلك هي بنفسها المرفق، أما في الحالات العديدة التي تقف وسطاً، فتقرر الأسعار بوسائل شتى تلعب فيها المنافسة السوقية دوراً، كما تلعب قرارات المنتجين المتعلقة بالأسعار دوراً هي الأخرى.

الفصل الثالث

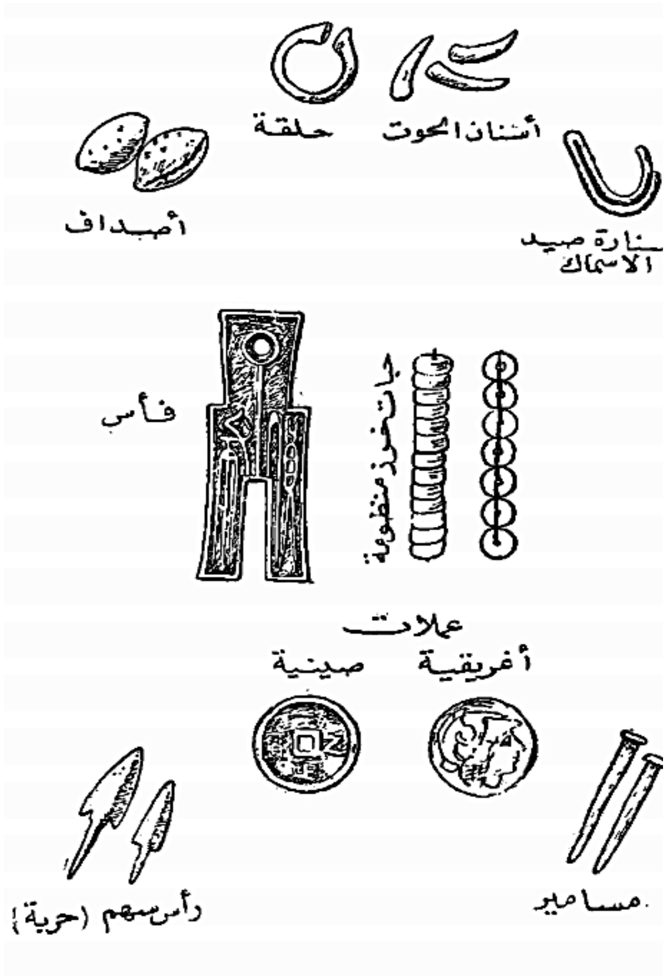
ماهية النقود

إذا ذهبت سيدة للتبضع من سوق البيع بالنقد والتمست الحصول على الزبد والبيض واللحم المدخن (بيكون) ثم اتضح لها أنها قد نسيت كيس النقود بالمنزل، عندئذ لن يكون هناك محل في ذهنها للتفكير في صفة النقود. صحيح أنها تتكون من قطع العملات المعدنية ومن الأوراق النقدية التي نسيتها بالمنزل، ولكن هناك حقائق مهمة طريفة عن النقود، لا تكاد تجول في خاطر الذين يستعملونها بالمرة بل إنهم أحياناً لا يدرون من أمرها شيئاً. ليست بالنقود مجرد قطع معدنية من ذوات الخمسة أو العشرة القروش أو العشرين القرش أو مجرد أوراق نقد، وإنما قد يحدث أن تكون أنظار الكثيرين لم تقع إلا على هذه الفئات من العملات والأوراق النقدية دون سواها؛ فقد حدث في ألمانيا عقب انتهاء الحرب العالمية الثانية أن لم يعد أحد يثق كثيراً من قيمة النقد الألماني. وكان الجنود الأمريكيون يملكون مقادير كبيرة من (السجائر) وكان الألمان لحرمانهم منها شديدي التهافت عليها؛ وبناءً على هذا، كان الجنود إذا اشتروا من الألمان شيئاً يدفعون الثمن سجائر، واستعمل الألمان السجائر بدلا من النقود، وكم من سلعة وقتئذ اعتبر ثمنها مساوياً لعدد معين من السجائر أو لعدد معين من علب السجاير، والواقع أن ألمانيا بقيت – ولو لفترة قصيرة – تتخذ من السجائر قاعدة للتعامل..

أنواع غريبة من النقود

استعمل البشر في مختلف الأزمنة والأمكنة، أشياءً لا حصر لها بمثابة نقود؛ ففي العصور الغابرة كان الرومان يشترون ويبيعون السلع بالماشية، وهؤلاء المهاجرون الأولون من الإنجليز (في مقاطعة فرجينيا بالولايات المتحدة الأمريكية) ظلوا يستعملون[١٨] أوراق التبغ بمثابة نقود حيناً من الدهر، كما استخدموا أيضاً جلود كلب البحر في المستعمرات الشمالية كنقود حيناً آخر، وكذلك كان بعض الهنود يبادلون مشترياتهم بحبات منظومة من الخرز.

[١٨] – يقول المؤرخ ماركو بولو من أبناء فينيسيا عن زيارته الصين سنة ١٢٧٥م أنه وجد نقوداً متداولة مصنوعة من لحاء شجر التوت وكانت تحمل خاتم الجولة وتوقيعات كبار الموظفين بحكومة الإمبراطور كوبا جان الأعظم ويرجع استعمالها إلى القرن التاسع، وما الورق أساساً إلا لب الشجر ولحاؤه. (المترجم)



وما برحت شعوب عديدة، منذ العصور الغابرة حتى أيامنا الحاضرة، تستعمل شتى المعادن كالحديد والفضة والذهب بمثابة نقود. ومن بين أنواع النقود الغريبة أصداف البحر وجوز الهند وريش الطيور، ولا يخفى أن من أكثر انواع النقود شيوعاً – ولا سيما منذ اختراع فن الطباعة – هو تلك القصاصة من الورق التي تحمل فوقها كتابة خاصة.

ترى كيف اهتدى الناس إلى أن يشتروا بأمثال هذه الطائفة العجيبة من الأصناف ما كانوا يحتاجون إليه. ترى كيف قبل البائعون أن تؤدى لهم حقوقهم بمثل هذه الأشياء؟ ترى ما الذي يضفي على النقود مالها من صفة النقود[١٩]؟

النقود وكيف نضفي عليها صفة النقود

حينما بدأت المبادلات بين الناس، أخذ كل يبادل مباشرة ما عنده من سلع تفيض عن حاجاته بغيرها من السلع التي لا يوجد عنده منها إلا القليل، وعلى نحو ما أوردنا بالفصل الثاني عن قصة مبادلة جلود كلب البحر بالدقيق، كذلك كل سلعة موضع التبادل كانت تقدر قيمتها بعد السلع الأخرى من نوع واحد يمكن أن تبادل بها.

لكن هذه الوسيلة من وسائل المتاجرة – أعني المقايضة barter سرعان ما ظهرت صعوبتها، عندما تعددت أنواع السلع في محيط التبادل وتكاثر أعداد التجار ويكفينا للتدليل على ذلك أن نورد مثلاً من الحياة المعاصرة. لنفرض أن خريج إحدى المدارس ممن لديه بعض المعرفة بالكهيربات (الإلكترونات) أنشأ محلاً صغيراً لتصليح أجهزة الإذاعة المرئية (التليفزيون).

---

[١٩] – ليس عجيباً أن كانت الحيوانات المستأنسة أبرز أشكال الثروة في المجتمعات الزراعية البدائية أو أن جماعات أخرى كانت تعتمد على الصيد والقنص، ومن ثم استعملت الحيوانات كالأبقار والماعز أو سن الفيل وسيطاً للتبادل. (المترجم)

لنفرض أنه – وقد عضه الجوع بنابه – قصد إلى أقرب سوق للحوم وطلب رطلاً منها وعرض في مقابل ذلك أن يصلح للقصاب جهاز الإذاعة المرئية. قد لا يكون لدى القصاب جهاز إذاعة، أو قد يكون لديه ولكن في حالة جيدة. أغلب الظن أن سيمضي الشاب يجد في البحث إلى أن يعثر على محل قصاب يوفق فيه إلى عقد عملية المساومة.

وبعد، أليس قبوله للنقود من أي فرد يحتاج جهازه للتصليح أيسر سبيلاً إذ يتسنى له عندها أن يشتري طعامه وحاجاته الأخرى. وعلى هذا ترى أن النقود وسيط للتبادل medium of exchange ولا شك في فائدتها، ويرجع ذلك إلى أن الناس قد انعقد إجماعهم على قبولها في المبادلة بأي شيء عداها تقريباً، وأي شيء يؤدي هذه الغاية في أي مكان سواء أكان عملات أم ورقاً أم نباتاً أم جوز هند أم ريش طير فهو نقود.

وفضلا عن هذا، تعرف النقود بأنها نقود لكونها تمدنا بمقياس عام للقيمة a common measure of value فحينما استعملت جلود كلاب البحر كنقود، حسبت قيمة عامة السلع الأخرى بعدد ما تساويه من جلود كلاب البحر، وعندما اتخذوا من التبغ نقوداً في فرجينيا كانت القيمة تحسب بأرطال التبغ.

فلما أصبح معدن الفضة هو الشكل الشائع من النقود في إنجلترا، قامت الحكومة بضرب قطع عملات منها. ولتوطيد الثقة في قيمتها، استخدمت "دار السك" فضة على درجة معينة من النقاوة. وما شارة

"خاتم الملك" الذي تحمله هذه العملات إلا بلاغ للناس كافة بأنها ذات عيار معلوم من النقاوة والوزن. ومن ثم كان مستعملها في غنى عن أن يأخذ هذه العملات إلى أحد صياغ الفضة لوزنها واختبار درجة نقاوتها قصد الاستيثاق من حقيقة قيمتها، وكان البنس الإنجليزي (المسكوك وقتئذ من الفضة) يسمى أسترليني a sterling .

ومن هنا نشأت عبارة silver sterling للفضة النقية تقريباً، وهذا الذي أصبح يعرف بالجنيه الإسترليني sterling pound[٢٠] والذي هو اليوم وحده القيمة المقررة unit of value في بريطانيا لم يكن سوى زنة رطل من الإسترلينيات (أي البنسات) بميزان صائغ الفضة.

أما المهاجرون الأمريكيون الذين تعذر عليهم الحصول على ما يكفي من النقود الإنجليزية للاستخدام في عمليات البيع والشراء، فقد ولوا وجوههم شطر عملة فضة إسبانية تسمى أحياناً "دولاراً" [٢١] أي ريالاً. وكان يطلق على هذه العملة أيضاً "قطعة ثمانية" من حيث كونها كانت تشطر في الغالب مثل الفطيرة إلى ثماني قطع تستعمل في شراء السلع التي تقل قيمتها عن دولار، وحينما اتخذت الولايات المتحدة لنفسها عملة نقدية خاصة، استعارت "الدولار" الإسباني لوحدة التعامل النقدية

---

[٢٠] – لفظة (pound) لها معنيان : (ا) زنة رطل (ب) جنيه

[٢١] – كان الدولار الأمريكي يعادل تقريباً العملة الفضية من ذات العشرين قرشا حتى عام ١٩٤٨ حينما خفض الجنيه الإسترليني، وكذا الجنيه المصري، فأصبح الدولار ٣٤.٨٢٤٢ قرشاً بالسعر الرسمي .

الرئيسية لها. والسبب في كون عملة الربع quarter غالباً ما تسمى "ذات القطعتين" two bits هو أن قيمة للفضة المشتملة عليها تعاجل قطعتين من التي كانت تجزأ لها العملة الإسبانية من الفئة الثمانية. ولا ينفق الناس دائماً نقودهم حالما تصل إلى أيديهم، فغالباً ما يدخرون منها جانباً يمكنهم في مستقبل الأيام من شراء ما يلزمهم. وعلى هذا يطلق على النقود أيضاً أنها "مستودع القيمة" a store of value بمعنى أنها قيمة مختزنة يمكن لصاحبها أن يستعملها في المستقبل. ومن المهم – لتحقيق هذه الغاية – ألا تهبط قيمة النقود في أثناء إيداعها والاحتفاظ بها.

ماهية النقود

إن الذي يضفي على النقود صفة النقود هو أنها:

١- وسيط في المبادلات

٢- مقياس للقيمة

٣- مستودع للقيمة

أسباب استعمال النقود المعدنية والورقية

استخدم الإنسان المعادن النفيسة مثل الذهب والفضة كنقود حيثما سادت عمليات البيع والشراء، وذلك كوسيلة رئيسية لتلبية الحاجات. أما السبب في كون المعادن النفيسة تفضل بوصفها نقوداً، غيرها في الاستعمال فذلك:

١- لأنها وسيط جيد للمبادلات، فالناس ينظرون إليها باعتبارها شيئاً نفيساً وأنها لا تستهلك بالتبادل وأنها تجمع بين خفة الوزن وارتفاع القيمة نسبياً، ومن ثم يسهل حملها أكثر من أشكال النقود الأخرى على اختلافها. ويكفي على سبيل المثال، أن نقارنها من هذه الوجوه بجلود الماشية أو كلاب البحر.

٢- إن المعادن تصلح كمقياس للقيمة، وذلك لأن الكيماويين يمكنهم أن ينبئوا بالدقة عن درجة نقاوتها. فإن قال قائل عن سلعة معينة تكون أنت راغباً في بيعها بأنها تساوي عشرة جلود فقد يحق أن نتساءل: وما حجم الجلود؟ وما درجة جودتها؟ وقد تأتي الإجابة على النحو الآتي: "إنها تفوق المتوسط حجماً وتمتاز جودة" وهو كلام أبعد ما يكون عن تحديد مدلول عبارته.

٣- معدنا الذهب والفضة يصلحان كمستودع للقيمة، إذ لا يتطرق إليهما التآكل أو التلف مع كر السنين. وها هي ذي حلي الذهب من قبور الفراعنة الأقدمين على ضفاف النيل، تبدو للناظرين كأنما خرجت اليوم من يد الصانع. أما المعادن الأخرى فسرعان ما يعلوها الصدأ، وقلما نجد من بين السلع المعمرة ما يبلغ في ارتفاع قيمته مبلغ الذهب والفضة وزناً بوزن.

أما النقود الورقية فأيسر مؤنة وأخف حملاً من المعادن، في جميع الاستعمالات اللهم إلا في حالة المبالغ الصغيرة فورقة النقد من فئة مائة

الدولار إن هي إلا ورقة مطبوعة لا يزيد حجمها على ورقة من فئة دولار واحد.

فكر ملياً في الأمر: هل تعاني نصباً من حملك ما يقرب من ١٠٠ دولار ورقاً؟ أم أنك تعاني من حملك ١٠٠ دولار فضية نصباً أكثر؟ لا شك أن الورقة فئة [٢٢] الدولار في جيب سترتك أخف حملاً من عملات فضية تساويها.

لكن لماذا يفكر المرء في أن قصاصة الورق الصغيرة هذه لها أية قيمة حقيقية؟ إنها كورقة في حد ذاتها لا تساوي شيئاً مذكوراً، وسواء أكتب عليها رقم مليون أم رقم واحد أم رقم خمسة فليس في هذه الكتابة أية مشقة.

اقرأ الكتابة المطبوعة على ورقة من فئة الدولار (وهو أمر لا يكاد يفطن إليه أغلب الناس، ورغم أن هذه الكتابة لها معنى كبير) ستجد على الجانب الذي يحمل صورة الرئيس جورج واشنطن العبارة التالية مسطورة "هذا إشهاد بأنه قد أودع دولار من الفضة في خزانة الولايات المتحدة، تتعهد بدفعه لحامله عند الطلب". ومفاد هذا أن حكومة الولايات المتحدة تعلن أن في مقدورك أن تطالب وأن تحصل على دولار من الفضة عن كل

[٢٢] – انتشر استعمال النقود الورقية في مصر منذ الحرب العالمية الأولى ١٩١٤ – ١٩١٨ (المترجم)

ورقة من فئة الدولار في حوزتك. ثم نقرأ جملة أخرى تنص على أن "هذه الشهادة لها قوة إبراء للديون، الخاص منها والعام، غير محدودة".

(وتعال بنا نقرأ ما هو مكتوب على ورقة عملة الإقليم المصري من الجمهورية العربية المتحدة من فئة الخمسة والعشرين قرشا: ستجد على أحد وجهيها من الجانب الأيمن صورة رأس فرعوني ويتوسطها العبارة التالية: "أتعهد بأن أدفع عند الطلب لحامل هذا السند مبلغ **٢٥** قرشاً، عن البنك الأهلي المصري – توقيع". كما ستجد مثل ذلك على ورقة النقد من فئة الجنيه المصري)

ومعنى هذا أنك إن داينت أحداً بدولار ثم أعطيته إياه ورقة نقدية، فلست مطالباً بأن تفعل أكثر من ذلك لأجل سداد دينك. وليس للدائن – بمقتضى القانون – أن يطالبك بما سوى ذلك – وليكن بفضة مثلاً، ولا للحكومة أيضاً، حينما تؤدي لها ما عليك من الضرائب فكل قطعة من النقود الورقية هي بمثابة تعهد لحاملها بأن يصرف له عند الطلب المبلغ المطبوع عليها. ويقبل الناس التعامل بهذه النقود الورقية لأسباب عديدة، من أولها أن الحكومة تقرر أن لها قوة إبراء قانونية محدودة أو غير محدودة.

ونظراً لثقة الناس في أن الحكومة ستبر بعهدها بالدفع، تراهم لذلك قلما يطالبون باستبدال الورق النقدي واستهلاكه. غير أن الورق النقدي لا يعتبر بأجمعه تعهدات دفع بالفضة أو بأي عملة أخرى مسكوكة من معدن نفيس.

النقود المصرفية:

ثم ارجع البصر لتقرأ ما هو مسطور بالورقة من فئة العشرة دولارات، إن اسمها كما سنرى "ورقة البنك الاحتياطي المركزي" ومطبوع عليها تعهد بأن "تدفع الولايات المتحدة الأمريكية لحامله عند الطلب عشرة دولارات" وكذلك بالمثل ورقة النقد المصري من فئة حنيه واحد مكتوب عليه "أتعهد – أي البنك الأهلي المصري – بأن أدفع عند الطلب لحامل هذا السند مبلغ جنيه مصري"، وواضح هنا كل الوضوح أنه لم يرد ذكر لموضوع إيداع فضة أو ذهب في الخزانة أو سحبهما منها، وكذلك الشأن بالمثل عن البنك المصري لها قوة إبراء غير محدودة، غير أن التعهد لا يتجاوز استبدال "نقود قانونية"

فإن بدا لك أن تقدم إحدى أوراق البنك الاحتياطي الفيدرالي من فئة العشرة دولارات إلى أحد البنوك وطلبت إليه أن يستبدل بها "نقداً قانونياً"، فقد يعطيك البنك عشرة دولارات فضية أو شهادات فضية silver certificate [٢٣]

ولكن الحكومة لا تحتفظ لديها بمقادير من الفضة تكفي استهلاك الورق النقدي جميعاً، وما لديها من الذهب كغطاء لن يكفي حتى نصفها. وتبعاً للقانون الحالي: في مقدور البنك أن يمتنع عن إعطائك أية عملات

[٢٣] – شاع استخدام شهادات الذهب والفضة في الولايات المتحدة حتى أوائل عام ١٩٣٤ (المترجم)

ذهبية أو شهادات فضة بالمرة. ولا يدور بخلد الحكومة أن الذين في حوزاتهم ورق البنك الاحتياطي الفيدرالي (الاتحادي) سيعمدون جميعاً إلى المطالبة بسداد قيمتها. فالواقع أن أحداً لا يفعل ذلك.

غير أن النقود الورقية المتداولة في بلاد الولايات المتحدة من فئات أعلى من خمسة دولارات بل وعددها كبيراً من الأوراق فئة خمسة دولارات، معظم هذه – إن لم يكن جميعها – يتألف من أوراق البنك الاحتياطي الاتحادي.

ويقبل الناس التعامل بهذه الأوراق باعتبارها نقوداً جيدة، لا لأنهم يرون في مقدورهم استبدال معادن ثمينة بها، بل لأنهم يعلمون أن كل واحد سواهم يقبل التعامل بها بكامل قيمتها الموضحة عليها. وهذا مثل من الأمثلة لنوع من النقود الورقية التي لا تقل جودة عن الذهب، وأسباب ذلك واضحة وهو أنه إذا وجدت حكومة قوية موثوق بها ونظام مصرفي متين وموثوق به كفلا بذلك تقرير أنها نقود جيدة. ويبقى بعدئذ أنه يوجد نوع آخر من النقود المصرفية تتألف من [٢٤]

---

[٢٤] – لا نزاع في أن الشيكات قيمة نقدية لا يستهان بها لا سيما في الدول المتقدمة، ولكنها لا تتمتع بجميع خصائص النقود الحقيقية التي أسلف المؤلف ذكرها. (المترجم)

شيكاجو ٣ في ١٥ يناير سنة ١٩٥٤ بنك ساوث شور (الشاطئ الجنوبي)

ادفعوا لأمر روبرت جو ٥٦.٥٠ دولارا (فقط ستة وخمسين دولاراً و٠.٥٠ في المائة من الدولار)

عن الشركة الأهلية لمجموعات طوابع البريد

(أمين الصندوق)

(إمضاء)

بنك مصر

رقم الحساب ١٢٥٩٩٥

مليم جنيه القاهرة في الخامس والعشرين

المبلغ بالرقم – , ٢٠ من شهر أكتوبر سنة ١٩٥٨.

بنك مصر

شركة مساهمة مصرية

ادفعوا لأمر السيد/ حسام الدين عمر مبلغ عشرين جنيهاً مصرياً لا غير.

رقم الشيك م. ط : ب ١٢١٨١

إمضاء عن الشركة الأهلية لمجموعات طوابع البريد فهذا أو ذاك أمر صادر إلى البنك موقع عليه من الشركة أو الشخص بأن يدفع إلى مذكورين ٥٦.٥٠ دولار أو -.٢٠ جنيهاً وفي وسع كل من السيدين روبرت جو، وحسام الدين عمر أن يتوجه بالشيك إلى البنك الذي يتعامل معه – وليكن مثلاً بنك (ساوث شور) في شيكاجو أو بنك الجمهورية في القاهرة فيودعه هناك، ومن ثم يصبح هذان المصرفان مدينين الاول للسيد "روبرت" بمبلغ ٥٦.٥٠ دولارا والثاني للسيد /حسام الدين بمبلغ ٢٠.٠٠ يدفعانها إليهما عند الطلب. وقد يطلب أحدهما بعض النقود سواء أكانت ورقية من فئة الدولار أو أوراق بنكنوت مصري. ولعل الواحد أو الآخر منهما يكتفي بسحب شيك بأمر فيه مثلاً بنك ساوث شور أو بنك الجمهورية أن يدفع نقوداً للبدال أو لآخرين يداينهم ببعض المال. وقد تستمر مثل هذه العملية وتتكرر إلى ما لا نهاية.

فالودائع المصرفية التي كانت تستخدم عادة في سداد الديون بوساطة شيكات مصرفية هي اليوم تمثل الجانب الأكبر من النقود التي تنفق في الولايات المتحدة، ويليها العرض الكلي من النقد الورقي. أما العملات المعدنية فلا تمثل سوى قدر ضئيل تافه من عرض النقود، وتستطيع البنوك أن تخلق النقود، وذلك بإقراضها إلى عملائها. ولعل من يطالع هذا الكتاب إذا كان صاحب عمل منتظم سيدخل يوماً إلى أحد المصارف (البنوك) ويستقرض ثلثي المال اللازم أو أزيد من ذلك لشراء سيارة، فإن وثق البنك بقدرته على الوفاء فلن يقرضه المال على شكل عملات، أو أوراق نقد وإنما سيعطيه شيكاً يعطيه هو الآخر إلى تاجر السيارات.

ولا بد للبنوك من أن تحتفظ ببعض النقد الحاضر لتغطية هذه القروض. هذا على أن معظم متسلمي الشيكات لا يطالبون بصرفها لهم نقداً وعداً. وغاية ما في الأمر أنهم يودعون الشيكات ويسددون ما عليهم من كمبيالات bills بموجب شيكات مسحوبة بمعرفتهم هم. بهذا الإجراء يتاح للنظام المصرفي أن يقرض كمية من النقود أكبر مما لديه من النقد الحاضر للسداد.

فإن بدأ الشك يساور المودعين في مقدرة البنك على الوفاء بتعهده، فقد يهرعون إليه من كل حدب وصوب مطالبين بأموالهم نقداً وعداً.

ولطالما حدثت في الماضي أمثال هذه المسحوبات الجنونية على البنوك، وحينما يحدث مثل هذا الاندفاع الجنوني على السحب، لا يجد البنك مندوحة من إغلاق أبوابه ما لم يكن في استطاعته اقتراض ما يكفيه من البنوك الأخرى، ولكن هذه المسحوبات الهوجاء قلما تحدث في بنوك تكون موضع ثقة الجمهور. ونحن نشاهد اليوم نظاماً مصرفياً محكم التدبير، ولهذا قلما تقع البنوك في ارتباكات.

فإذا زاد مجموع المبالغ التي تقرضها البنوك لمشتري السيارات، زادت النقود في البلاد بمقدار هذا المبلغ. كما أن القروض المصرفية المقدمة للأفراد في الأغراض الأخرى وكذا القروض المصرفية للمشروعات تزيد من النقود بنفس الكيفية.

التحكم في عرض النقود

إذا قبل الناس التعامل بالنقود الورقية التي يمكن للحكومة خلقها بوساطة طبعها فهل هناك حد للمقدار الممكن من هذه النقود؟ لماذا لا تستطيع الحكومة أن تغنينا جميعاً بطبع وتوزيع مقادير لا حصر لها من ورق النقد وأوراق البنكنوت؟ ولماذا لا تستطيع الحكومة سداد ديونها كافة ولا تجشم نفسها مشقة تحصيل ضرائب على الإطلاق؟ وإذا كان الناس بوجه عام يقبلون التعامل بالشيكات كنقود فلماذا لا تقدر البنوك أن تغني كل فرد بإقراض مقادير لا حصر لها للمودعين؟

ولكن من دواعي الأسف أن الغني لا يقبل على الناس هكذا هيناً ليناً، فهذا شعب الولايات المتحدة، بغض النظر عما في حوزتهم من النقود، ليس في مقدورهم أن يشتروا من السيارات عدداً أكبر مما تنتجه مصانع السيارات، ولا هم بقادرين على أن يلبسوا من الثياب أكثر مما حاكته وأخرجته يد العامل، أو أن يحتلوا مساكن أكثر عدداً مما شيدته يد البنائين؛ فالذي يحدد الثروة الأهلية هو مقدار ما ينتجه الناس كافة وليس هو مقدار النقود.

وإذا حاول الناس أن ينفقوا نقوداً تزيد على كمية السلع الممكن عرضها بالأسعار السائدة فلن تلبث الأسعار أن ترتفع.

لنفرض أن مجموعة من الفتيات يملكن فيما بينهن أربعة جنيهات لا غير ولنفرض أنهن يشترين من بعضهن البعض ما يملكن بيعه؛ فإذا حصلن

على حين فجأة على جنيهين آخرين اكتسباها أو أخذهَا من آبائهن، فلن يستطعن مع هذا أن يشترين من زميلاتهن سلعاً أخرى أزيد مما اشترينه من قبل.

وإن شئن أن ينفقن النقود الزائدة، فسرعان ما سيجدن أنفسهم راغبات في دفع مبلغ يجعل مشترياتهن تتكلف زيادة ٥٠% ولكنهن لن يحصلن على أية سلع أخرى. فحينما ترتفع الأسعار، في ربوع الوطن أو في أنحاء العالم بسبب الاطراد الحثيث في سرعة إنفاق النقود، عندئذ يطلقون على هذه العملية "التضخم" inflation وكذلك قد يحدث العكس، فتهبط الأسعار بسبب نقص كمية النقود، أو عدم زيادتها بنفس السرعة التي تزداد بها كمية الإنتاج. ويطلقون على هذه العملية "الانكماش" ونحن – بوصفنا مشترين – يثلج صدورنا أن تهبط أسعار مشترياتنا ولكننا كبائعين لا نرضى عادة أن تتدهور الأسعار تدهوراً قد يمحق أرباح التجارة ويوقف دولاب الأعمال وينشر رواق البطالة.

ومن ثم، كان من المهم السعي إلى الاحتفاظ بالحجم الأنسب من كمية عرض النقود وذلك لكي نتفادى آفتي التضخم والانكماش على السواء. ولإدراك هذه الغاية، نشأ نظام الإشراف المركزي على المصارف (البنوك) وإن لم يكن هذا النظام يكتنفه كثير من التعقيدات ويطلقون عليه "نظام الاحتياطي التعاهدي" وحتى لو بذل النظام المصرفي ما وسعه من جهد، فلن يستطيع بمفرده أن يمنع عائلة الصعود والنزول في الأثمان والتي ترجع إلى التقلبات في استعمالات النقود. وكذلك أيضاً، فإن الذين رأوا أن

ينفقوا نقودهم أو يدخروها، هؤلاء لهم دور لا يستهان به فيما يطرأ على الأسعار من التغيرات.

فحينما نريد أن نوقف أي صعود تضخمي في الأسعار، يمكننا العمل على إحراز ذلك بتقليل الإنفاق وزيادة الادخار، ولكن حينما نريد أن نوقف هبوط الأسعار وأن نعالج أمر البطالة، ها هنا يكون الوقت مناسباً لننفق عن سخاء، ما وسعنا الأنفاق.

ولا نزاع في أن سياسة التوازن لها أهميتها لا سيما بالنسبة للحكومة؛ فالحكومة إنما تزيد من تدفق النقود حينما يربو ما تنفقه على ما تجبيه من الضرائب، وهي تنقص من هذا التدفق حينما يقل ما تنفقه عما تجبيه. ومن ثم كانت الحكومات، هي من دون سائر الجماعات والأفراد، أكثرها إنفاقاً في العالم أجمع. فإذا نهجت الحكومة سياسة حكيمة في طرق الإنفاق وجباية الضرائب، تستطيع أن تسهم بقسط موفور في منع التضخم من ناحية، أو الانكماش من ناحية أخرى.

ولا يفوتنا هنا أن أنواع تقلبات الأثمان التي ينبغي تفاديها ليست من النوع الذي عرفناه في الفصل الثاني، أي التقلبات في سعر السلعة بالنسبة لسعر سلعة أخرى. هذا على أن الأسعار —كلا على حدة —كثيراً ما تتذبذب بسبب ما يطرأ على بعض السلع من تغيرات في العرض والطلب. وما هي إلا أمواج فوق اللجة الاقتصادية. وحبذا لو أمكن تلطيف موجات المد الجارف التي تصيب الأسعار وتعمل على إثقال تكايف العيش أو على مجلبة الشقاء والعناء، بسبب افتقار الناس إلى النقود التي تكفي للإنفاق. حبذا.. إذن لعاد ذلك بالخير العميم.

الفصل الرابع

إنتاج أكثر في وقت أقصر

جمع الفلاح أولاده الخمسة وقال لهم: "سأذهب إلى المدينة وأمضي بها الثلاثة أيام القادمة. فنحن في حاجة إلى حزمة من خشب الحريق وإلى تقطيع بعض كتل الأخشاب وشقها ثم رصها و"تستيفها"؛ فإذا فرغتهم من هذه المهمة يحق لكم أن تفعلوا ما تشاءون: أن تدرسوا، أو تلعبوا الكرة، أو تمضوا إلى الصيد، أو تقرءوا، بل أن تلهوا وتلعبوا."

وشرع الأولاد يعملون بما تحت أيديهم من مناشير وفئوس، ولم يلبثوا طويلاً حتى اقترب أحد الجيران منهم وهو يسوق سيارته ورآهم يكدون ويتعبون فسألهم: لماذا لا تستعيرون مني المنشار الآلي (ذا المحرك)؟" وعندئذ يستطيع اثنان منكم أن ينجزا هذا العمل في نصف الوقت، ويستطيع إخوتكم الثلاثة الصغار أن يرصوا خشب الحريق، إن لم تدعوهم وشأنهم بالكلية".

ولقيت الفكرة هوى في نفوس الأولاد؛ فقبلوا هذا العرض، ثم أخذوا يتنازعون أمرهم بينهم، ترى على أي وجه ينجزونه؟ فأوسطهم "سعد" يرى أن أخويه الكبيرين ينبغي لهما إنجاز العمل بأكمله، وأن يخلياه هو وأخويه

الأصغرين لشأنهم. أما "يوسف" الذي يلي أكبرهم فقد ناشدهم أن يقبلوا على العمل جميعاً فينجزوه في وقت أسرع، وبهذا يكون أمامهم جميعاً متسع من الوقت لإنجاز أشياء أخرى. وأما "بكر" الذي يلي الأصغر فشعر بحاجته إلى بعض النقود للصرف منها، ولهذا أشار عليهم بأن يعملوا جميعاً المدة التي اعتزموها من قبل، ثم يبيعوا الأخشاب الزائدة ليشتروا كل ما يحتاجون إليه.

وكان أكبرهم "جمال" طوال هذا الوقت ينصت وهو ويفكر ثم تحدث إليهم قائلاً: لنوحد كل هذه الأفكار ولنضف إليها فكرة ثم نستفيد من عدة وجوه مختلفة؛ فأولا: نبلغ أخانا الأصغر "أحمد" أن له أن يفعل ما بدا له بشرط أن يكون فرغ من تأدية واجبه المنزلي، وأما بقيتنا فيضاعفون الجهد بزياد العمل نصف يوم عن اللازم، بقصد الحصول على حزمة الخشب، وسيبقى لنا بعد هذا وقت فراغ أكبر مما لو لم يكن تحت أيدينا المنشار ذو المحرك كما يكون لدينا أيضاً خشب للبيع يفيض عن حاجاتنا، وحالما نبيعه، نقتسم بيننا نصف النقود لكي يصنع كل منا ما يشاء بنقوده، ويدخر النصف الآخر. ونستطيع بمضي الوقت أن نشتري منشاراً بمحرك يكون في حوزتنا، ولا نلبث أن نقطع الأخشاب بأقل مجهود".

وتقبل الجميع هذا الرأي فرحين منشرحين.

توضح لنا هذه القصة المزايا التي تعود على أية أمة من الأمم نتيجة إدخال التحسينات الآلية (الميكانيكية) إذ يقل عدد أولئك الذين يحتاج

إليهم العمل، ويجد الذين يؤدونه أنهم سيقضون فيه ساعات أقل وأن في ميسورهم أن ينتجوا كمية أكبر وبهذا يتمكنون من الحصول على مزيد من السلع التي تلزمهم، ثم إنهم يستطيعون في النهاية أن يسددوا ثمن الآلات التي ذللت لهم كل هذه المزايا. ومن الممكن أن تستمر هذه العملية إلى ما لا نهاية كلما اختراع الآلات الإنتاجية واطراد استخدامها.

من أمثلة التاريخ

يتعلم أبناء الولايات المتحدة في المدارس أن السيد "إيلي هويتني"، يرجع الفضل في ذيوع اسمه إلى اختراعه آلة حلج القطن. ولكن هل يدري فرد من الأفراد السبب في اعتبار هذه الآلة اختراعاً عظيماً؟ الحقيقة أنه كان ابتكاراً بسيطاً ولا بد يوماً أن واحداً من الناس كان سيفكر فيه، حتى ولو لم تنجب الدنيا السيد هويتني. إنما ترجع أهمية هذه الآلة إلى أسباب اقتصادية؛ فقد جعلت زراعة القطن في ولايات الجنوب عملاً مربحاً، وأمدت صناعة نسيج القطن الكبرى بمادتها الخام في الولايات المتحدة وإنجلترا.

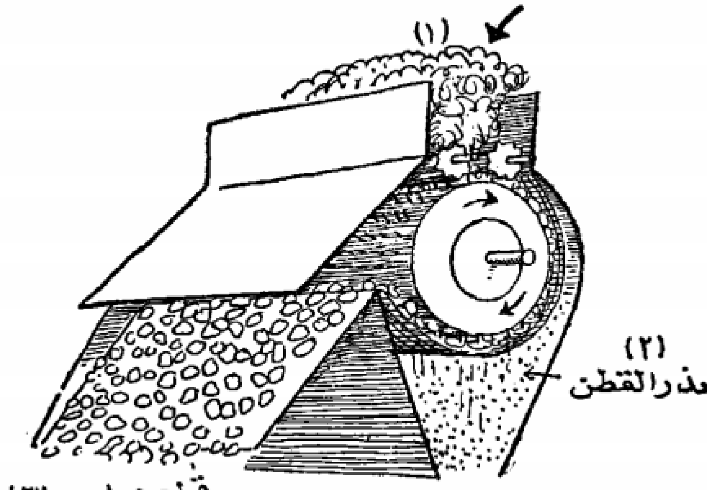
وما آلة حلج القطن هذه إلا واحدة من الأمثلة البارزة للكيفية التي تؤثر بها – في حياتنا – المخترعات الموفرة للعمل؛ فقبل استعمالها كانت الملابس تصنع من الصوف، أما الأقمشة القطنية فكانت تعتبر من الكماليات النادرة. وكان معظم القماش ينسج نسجاً يدوياً، ولم يكن

القطن يزرع إلا بمساحات قليلة في الجزء الجنوبي الشرقي من الولايات المتحدة، غير أن زراعته كانت باهظة النفقات.

إن عملية زراعة القطن مسألة سهلة، ولكن لوزة القطن تحتوي على بذور شديدة الالتصاق بزغب القطن، ويلزم نزع هذه البذور قبل أن يصبح في الإمكان غزل القطن، وفي بدء استيطان تلك المناطق كانت البذور تنزع باليد.

وكان هذا العمل المضني يستغرق وقتاً طويلاً مما حدا بأصحاب الزراعات في الجنوب ألا يستخدموا فيه عدداً كبيراً من الرقيق. ولم يكن الأرقاء يتقاضون أجراً ولكنهم كانوا يشترون بثمن باهظ وكان على المشتري أن يطعمهم ويكسوهم. فلو أنهم أمضوا وقتهم في إنجاز أشياء أخر لكان أجزى وأفضل. ونتج عن فداحة ما تكلفه نزع البذور أن ارتفع ثمن القطن مما جعل تصريفه أمراً عسيراً. إن كل ما فعله "هوتيني" هو إحلال آلة تدار بالماء أو بقوة البخار محل عملية التقاط البذور باليد. ولا شك أن الآلة كانت غالية الثمن ولكنها استطاعت أن تخرج من القطن المحلوج في ساعات قليلة مقدار ما يخرجه عشرات الأرقاء في عدة أيام من الكد والنصب. وتستطيع آلة حلج واحدة أن تنزع البذور من محصولات أقطان الزراع العديدين.

محلج



ولم يمض وقت طويل حتى كان المحلج الواحد قد سدد ثمنه وأربى عليه عدة مرات، وبهذا أصبح جني القطن من الحقول وإعداده للسوق بتكاليف أرخص من الأمور الميسورة. ومعنى هذا أن زراعة القطن أصبحت تدر ربحاً أكثر، واجتذب الربح زراعاً للقطن أكثر فأكثر، وكان من نتيجة زيادة كمية المعروض للبيع أن انخفض سعر القطن. كما كان من نتيجة انخفاض السعر أن حدا بأصحاب المصانع إلى التفكير في أن يمنحوا أرباحاً عن طريق استخدامهم للآلات المستحدثة في ذلك الوقت لغزل ونسج القطن. وبلغت المنسوجات المصنوعة بهذه الكيفية من الرخص درجة أصبح معها الكثير من الناس يقبلون على شراء بضائع قطنية قلما كانوا يستعملونها من

قبل وأخذت زراعة القطن وصناعته وبيه تنتشر شيئاً فشيئاً. وبدأت آلة حلج القطن بتوفير وقت العمل. ونشأ عن ذلك أن أصبح يعرض على جمهور المستهلكين أنواع شتى من المنسوجات المرغوبة الزهيدة التكاليف مما كان يتعذر عليهم الحصول عليها من قبل.

وبهذه الوسيلة، خلقت أسباب عيش جديدة للآلاف المؤلفة من الزراع والصناع وعمال المصانع، وانتهى الأمر بأن زاد كثيراً عدد المشتغلين بزراعة القطن وصناعته عما كان عليه عدد الغزالين والنساجين اليدويين الذين حلت آلة الحلج هذه محلهم.

لا تأتي المخترعات فرادى

وما آلة حلج القطن إلا واحدة من آلاف المخترعات والتحسينات الفنية التي زودتنا بسلع أكثر عن كل ساعة من الوقت تنقضي على العمل.

وحتى لغاية عام ١٩٠٠، وهذا تاريخ ما تزال تعيه ذاكرة الكثيرين ممن هم على قيد الحياة؛ لم يكن قد ظهر المذياع (الراديو) ولا الطائرة أو الصور المتحركة (السينما) أو شفرات الحلاقة. وكذلك بالمثل كانت مصنوعات الحرير الطبيعية واللدائن (مواد البلاستيك) وقتذاك ما تزال في بطن الغيب. وكانت السيارة إحدى الطرائف النادرة التي أطلقوا عليها العربة بدون حصان.

ولم يكن الهاتف (التليفون) أو نور الكهرباء ليستخدمها إلا بضعة منازل ولم يكن بعد قد ظهرت الثلاجات الكهربية أو المدارة بالغاز ولا أفران الزيت ولا الـ (ترموس) الحافظ للحرارة. وكان النقط (زيت البترول) يستخدم، أو ما يستخدم، في إضاءة مصابيح الكيروسين. كما استخدم المطاط (الكاوتشوك) أول ما استخدم لصنع الممحاة والأشرطة المرنة ونعال الأحذية وإطارات الدراجات، وهي حينذاك مستحدثات الاختراع.

إن الفتاة أو الفتى إذا ما أدخر اليوم قدراً من المال ليشتري دراجة، يبدو أن الدراجات الجيدة، فيما يبدو، تكلف قدراً كبيراً من المال، ومع هذا حين ظهرت الدراجات لأول مرة في السوق، كانت تتكلف أكثر مما تتكلف اليوم، مع أن معظم الأسعار في ذلك الوقت كانت أقل مما هي عليه في الوقت الحاضر.

وقبل عام ١٨٩٠ لم تكن دراجة من الدراجات العصرية تصنع بتاتاً؛ ففي العصور السالفة – على عهد حداد القرية – كان يستطيع بعض الناس أن يصمم عجلة تدار بالأرجل ويوصي بصنع واحدة في دكان الحداد. وربما استطاع الصانع ذو المهارة الفائقة أن يصنع واحدة منها، غير أن صنعها كان يستغرق وقتاً طويلاً ويكلف ثمناً باهظاً.

وأهم من ذلك – إذا كانت من المتانة بحيث تتحمل الضغط والمقاومة – فأغلب الظن أنها كانت ذات زنة وافية ثقيلة إلى حد يجعل من المستحيل – أو يكاد – تسلق المرتفعات عليها.

ويكمن وراء الدراجة الحديثة، المئات من مراحل التقدم في العلوم مثل الكيمياء والطبيعة وعلم المعادن، وهذه صناعة الصلب وحدها، قد احتاجت إلى سنوات عديدة لكي تكتسب المران والخبرة اللازمة لإنتاج إطار معدني يبلغ من الصلابة أن يقوى على حمل إنسان دون أن ينثني، ويبلغ من الخفة أنه يمكن تحريكه بالقدم في سهولة ويسر أو حمله فوق العقبات والحواجز.

واستلزم الحال أيضاً أن يكون معدن الصلب من التماسك بحيث يتعذر كسره كما لزم ترتيب عملية إنتاج الصلب وتركيب هياكل الدراجات بمساعدة الآلات الهندسية الحديثة، حتى أمكن إنتاج الدراجات في وقت قصير. وكلما نقص الوقت الذي يستغرقه صنع صنف من الأصناف، قل الأجر المدفوع لصنع الواحدة منها، وساعد ذلك على بيعها بثمن أرخص.

وما من مخترع يمكن أن يستهل عمله ارتجالاً من لا شيئ، إذا أريد له أن يتفتق ذهنه عن إنتاج شيئ مثمر عملي – إذ يتعين عليه أن يستهدي بأفكار ويستخدم مواد حذفها من قبله أقوام كثيرون. فهذا ليوناردو دا فينشي، الشهير [٢٥]، صمم طائرة تدل على أن الفكرة اختمرت في ذهنه هذا على أن طائرة ما لم تشق أجواز الفضاء، إلا بعد انقضاء ٤٠٠ عام ذلك لأن أحداً لم يكن قد وفق إلى حل بعض المكملات من مثل إعداد وتزويد مواد خفيفة الوزن متينة تحتمل صنع الأجنحة، أو من مثل إعداد

[٢٥] – من أهالي فلورانس (١٤٥٢ – ١٥١٩) بإيطاليا ، وهو عالم مهندس فنان ، من لوحاته الشهيرة " العشاء الأخير " للسيد المسيح مع حوارييه . (المترجم)

محرك (موتور) خفيف مزود بقوة محركة تكفي لبقاء الطائرة محلقة في السماء. لقد جاءت المخترعات العظيمة ثمرة لخطى التقدم الوئيدة التي سارها أقوام عديدون. وكلما ازدهرت ذخيرة العلم والمعرفة الفنية، تيسر إحراز ضروب شتى من الإجادة والتحسين، وحيثما يجود الزمان، قد يصنع عدة أناس أي اختراع مهم، وربما حدث ذلك في وقت واحد.

الضياعات نتيجة التقدم الفني

يوضح إحلال القوة والأجهزة الآلية محل القوى الجسمانية والمهارات الشخصية مدى الفرق الجوهري بين العصر الذي نعيش فيه والعصور التي خلت من قبل. لقد سارت هذه العملية بخطى سريعة حتى إن كثيرين اصطلوا بنارها وعانوا من آثارها ولو إلى حين.

أما نظام الرق والعبودية في الولايات الجنوبية فلعله كان في طريقه إلى الزوال وقتما اخترع "هويتني" eli whitney آلة حلج القطن. وبعدها أصبحت زراعة القطن عملاً مربحاً، الأمر الذي استدعى الاستزادة من الأيدي العاملة في حقول القطن، وبذا قيض للرق أن يمتد به العمر بضع سنين أخر.

أما في الولايات الشمالية فإن القوم الذين غالباً ما مارسوا حرفة الغزل والنسيج اليدوي في عقر دارهم – وهي الحرف التي كانت مبعث سرورهم وارتياحهم – فقد فقدوا عملاءهم عندما ظهرت في السوق منسوجات جديدة من إنتاج الصناعة الآلية أزهد ثمناً من ذي قبل. وغالباً

ما كانت مصانع القطن تشغل النساء والأطفال وتسخرهم في العمل من ١١ إلى ١٣ ساعة يومياً، بأجر زهيد.

وكم وقعت منازعات مريرة بين أصحاب العمل والعمال حول الأجور وساعات العمل، وحول استخدام الأجهزة الآلية وأساليب الإدارة الحديثة، وتكبد بعض رجال الأعمال خسائر أو اضطروا إلى إشهار إفلاسهم بسبب منافسة المنتجات الجديدة أو رخص الأسعار. وما مثل التطور الفني إلا كمثل أي تطور من نوع آخر، ولطالما جلب في طياته المتاعب والصعاب.

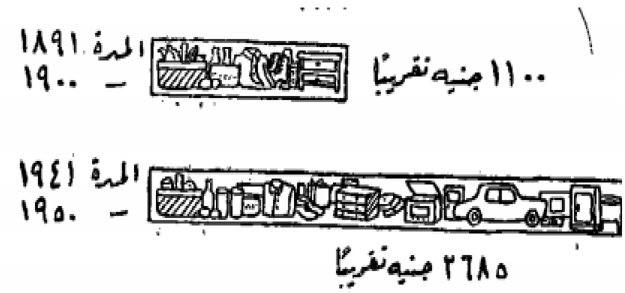
على أية حال، تجلب التطورات الفنية مزايا ترجح كفتها في النهاية على المضار، ومع أن بعض القوم قد يفقدون أعمالهم بسبب إدخال الآلات المستحدثة فإن عدداً أكبر سيوظفون آخر الأمر. ومع أن الأجور – غداة إدخال هذه الأساليب الجديدة قد تنخفض فترة من الوقت، إلا أن مستوى معيشة العمال سيرتفع في النهاية، وذلك بسبب الزيادة في حجم الإنتاج وحجم الاستهلاك على السواء.

ومع أن قضاء ساعات طوال في العمل كان شيئاً مألوفاً في الماضي إلا أن زيادة إنتاج الطيبات والخدمات خلال وقت قصير في هذه الأيام قد مكن من خفض عدد ساعات العمل خفضاً ملحوظاً ومكن من اتساع وقت الفراغ ومن انخراط عدد أكبر من البنين والبنات في سلك الدراسة.

المكاسب العائدة من التقدم الفني

إذا جمعت كل ما أنفقه المستهلكون، على شراء السلع والخدمات، من النقود ثم قسمتها على عدد سكان الولايات المتحدة فستحصل على متوسط ما ينفقه الفرد الواحد. وإذا صححت هذا المقدار مدخلاً في تقديرك التغيرات التي تطرأ على تكاليف المعيشة، استطعت أن تقارن الاستهلاك في وقت من الأوقات بالاستهلاك في وقت آخر يجيء بعده.

يدل مثل هذا التقدير الذي أجراه حديثاً فريدريك س . مليز الأستاذ بجامعة كولومبيا، بناء على طلب المكتب القومي للبحوث الاقتصادية، على أن استهلاك الفرد قد أربى في الولايات المتحدة على الضعف خلال المدة ما بين العقد الأخير من القرن التاسع عشر (١٨٩١ – ١٩٠٠) وبين العقد المنتهي في منتصف القرن العشرين (1941 – 1950)



استهلاك الفرد مقوماً بدولارات ١٩٢٩

ففي المدة من ١٨٩١ إلى ١٩٠٠ بلغ إنفاق الفرد الأمريكي الواحد لأغراض الاستهلاك في العشرة السنوات ٣١٥٧ دولاراً (أو ١١٠٥ جنيهات مصرية تقريباً). وفي المدة من ١٩٤١ إلى ١٩٥٠ بلغ إنفاق الفرد [٢٦] في العشرة السنوات ٧٦٩٢ دولاراً. وكلا هذين الرقمين قد توضحا بدولارات لها من القوة الشرائية مثل الذي كان لدولارات عام ١٩٢٩. كما زادت مشتريات المستهلكين من الأطعمة وإيجار مسكن وكل شيء عداها بحوالي ١٤٤ في المائة في مدى خمسين سنة.

وفي خلال نفس هذه السنين انخفض أسبوع التشغيل المعتاد من حوالي ستين ساعة (٦ أيام في عشر ساعات يومياً) إلى ثمان وأربعين ساعة بل وإلى أربعين ساعة، كذلك أيضاً رفعت السن المحددة لترك المدرسة خلال نفس المدة من عشر سنوات إلى ست عشرة. أضف إلى هذا أن عدد البنات والبنين الذين يذهبون من تلقائهم إلى المدارس العليا أو الكليات (بعد انقضاء سن الإلزام القانوني) قد ارتفعت نسبتهم ارتفاعاً كبيراً. أما الذي يسر كل هذا وذلله تذليلاً فهو أن إنتاج القوة للعاملة، رجالاً ونساء عن كل ساعة ينقطعون فيها للعمل قد زاد زيادة كبيرة.

---

[٢٦] – في سنة ١٩٣٩ بلغ دخل الفرد الأمريكي ٥٥٤ دولارا، مصر ٨٥، البرازيل ٤٦، الهند ٣٤، الصين ٢٩، أندونيسيا ٢٩ دولارا . انظر ص ٣٦ – ٣٨ من (وسائل التنمية الاقتصادية) جزء أول، تأليف أليس، بو كانان تعريب المترجم والأستاذ فتحي عمر، مطبوعات فرانكلين، مكتبة النهضة. (المترجم).

تناقص ساعات العمل



فالعامل الذي يمضي ساعة في أداء العمل يطلق عليه وحدة العمل أو (رجل / ساعة) والناتج output هو الاسم الذي يطلقونه على كل ما تصنعه يد الإنسان مثل الأحذية والأقمشة والمغازل. ولقد زاد الناتج لكل وحدة عمل (رجل / ساعة) في الولايات المتحدة خلال المدة ما بين (١٨٩١ – ١٩٠٠) و(١٩٤١ – ١٩٥٠) بنسبة ١٨١ في المائة. أي أن العامل يستطيع في المتوسط أن ينتج في مدة ساعة واحدة ما يقرب من ثلاثة أمثال ما كان يستطيعه منذ خمسين سنة خلت. ونلاحظ أن زيادة ناتج الوحدة (رجل/ ساعة) والبالغة (١٨١ في المائة) قد أربت كثيراً على الزيادة في كمية الاستهلاك الفردي (البالغة ١٤٤ في المائة).

فأين ذهب باقي الكسب؟ يعزى جزء من الفرق إلى إنقاص أسبوع العمل، وإلى أن جزءًا آخر أنفق في شراء آلات وأجهزة حديثة. كما يعزي جزء كبير من الفرق إلى نشوب الحرب العالمية الثانية في العقد ١٩٤١ – ١٩٥٠ ففي حرب شعواء كهذه تحتاج القوات المسلحة إلى عدد كبير من العمال وهناك لا ينتجون شيئاً اللهم إلا ما يؤمله الناس من نصر عاجل. ويضطر كثيرون إلى أن يقضوا وقتهم في صنع أشياء – ليست بقصد البيع للمستهلكين – مثل حاملات الطائرات والمدافع والأسلحة النووية.

واستخدم خلال الحرب حوالي نصف إنتاج الأمة في الأغراض الحربية، ولقد أنفقت الولايات المتحدة في العشر سنوات ١٨٩١ – ١٩٠٠ أربعة بلايين دولار على شئون الحرب والدفاع. كما أنفقت في المدة ١٩٤١ – ١٩٥٠ على نفس هذه الأغراض ٢٢٨ بليون دولارا ويلاحظ أننا أدخلنا في الحسبان عامل ارتفاع الأثمان خلال الفترة ما بين هاتين المدتين؛ فكل دولار موضح في هذين المبلغين يمكن أن يشتري نفس الكمية التي كان يشتريها له في عام ١٩٢٩، ومن ثم فإن الزيادة الفاحشة التي طرأت على المصروفات ليست بأرقام خادع بل هي حقيقة واقعة.

إن ما يغنمه المستهلكون في صورة سلع وأوقات فراغ كان يمكن أن يربو كثيراً عما هو عليه الآن، لو لم نكن مضطرين إلى استخدام جزء كبير من وقت العمل في الأغراض العسكرية، وإلا لأمكن أن نستخدم هذا الوقت في صنع مزيد من السلع التي نحتاج إليها، أو نستخدمه في الراحة بعد العناء.

ارتفاع مستويات المعيشة

لو قيض لأحدنا أن يدخل بيت أحد العمال الصناعيين منذ قرن مضى، لكان ذلك أشبه بدخوله إلى عام جديد؛ فربما رأى عند ذاك عائلة جسيمة تأوي إلى كوخ أو تستأجر مسكناً من حجرتين أو ثلاث حجرات ورأى طهي الطعام والتدفئة يتمان على موقد يحمى بالخشب أو الفحم أو في أحد المستوقدات العمومية، ولم تكن المساكن تزود بغرفة استحمام أو

تمد فيها مواسير المياه. ولا يستخدمون سوى دورة مياه خارجية، ولعل مياه الشرب أو الاغتسال كانت تلتمس يدوياً من بئر أو نبع أو نهر، وربما يحدث أن يكون هذا الماء ملوثاً بالأوبئة مثل جرثومة التيفود أو غيرها. ولم يكن يوجد ثلاجات بل ولا صناديق ثلج لحفظ المأكولات بحالة "طازجة".

وكانت الأمراض المعدية – والتي أصبحت نادرة اليوم – مثل الجدري، والدفتريا، بل والحمى الصفراء تحصد أفراد العائلة حصداً. ولا يجدون مستشفى، أو لعلهم كانوا واجديه بشق الأنفس. وكانت فرص نمو الطفل حتى يبلغ أشده أقل كثيراً مما هي عليه الآن، ولم تكن أمثال هذه العائلة بطبيعة الحال تملك جهازاً للإذاعة السمعية أو المرئية. بل لو أتيح لأحدهم الفرصة لما وجد مع ذلك فسحة من الوقت للاستمتاع بها. ولعل ما كان عندهم من الكتب قليلاً – إن وجد – ولعل الأب كان يكدح إحدى عشرة أو اثنتي عشرة ساعة في اليوم أو يمتد كدحه طوال أيام الأسبوع، اللهم إلا أن يكون متعطلاً عن العمل، وكان الأطفال الصغار يجبرون على الذهاب إلى العمل في السن العاشرة أو قبيل ذلك.

ومع كل هذا الكدح والعناء، كان على العائلة أن تعيش على أبسط أنواع الأطعمة وعلى تغيير ملابس قليلة ولم تكن العائلة تملك – فيما سوى ذاك – إلا قليلاً. فإذا كان الوالدان نازحين من بلد بعيد، فمن المرجح أن يكونا على جهل بالقراءة والكتابة. ولا شك أن بعض العمال المهرة كانوا أحسن من هذا حالاً، وإن الكثير من مسائل إشباع الحاجات أو التسلية كانت ميسورة في مقابل جعل زهيد أو بالمجان. ولكن بقدر ما

يعتمد التمتع بالحياة على استتباب الأمن وأوقات الفراغ أو على منتجات الصناعة، بقدر ما كان القوم آنئذ أسوأ حالاً مما هم عليه الآن. أما الذي يسر ارتفاع مستويات المعيشة فهو المقدرة على إنتاج كميات أكثر في وقت أقصر.

الفصل الخامس

الكسب والإنفاق

تخرج "حسن" في المدارس العليا وطلب الالتحاق بعمل، ولتفوقه في المدرسة واعتقاد صاحب العمل في كفايته وتقديره للمسئولية، فقد عهد إليه بعمل يكسب منه ٨ جنيهات في الأسبوع، يضاف إلى هذا أنه كان عملاً مستقراً. وطبقاً لعقد "الاتحاد" يتناول المستخدمون أجورهم كاملة عن أيام العطلات والأجازات القانونية.

وبناء على هذا يمكن القول بأن دخل "حسن" السنوي بلغ ٨ جنيهات مضروباً في **٥٢** أسبوعاً (التي تمثل السنة) أو **٤٢٦** جنيهاً مصرياً. اشترى "حسن" من أصل هذه النقود غذاءه وكساءه ودفع إيجار المسكن وأجر ركوب السيارة كما أنفق منه في وجوه الصرف الأخرى العديدة التي يفضلها على غيرها.

وفي العام التالي، كان لا يزال يتناول نفس المرتب، ولكن أثمان مواد الغذاء والكساء قد ارتفعت عن ذي قبل كما أن شركة النقل قد رفعت أجورها. فما هو مقدار دخله الآن؟ إنه لا يزال، نقداً وعداً، يبلغ **٤١٦** جنيهاً مصرياً. ولكن الحقيقة هي أن أشياء كثيرة مما كان يشتريها قد قلت الكمية التي يحصل منها عليها. فبينما أن دخله النقدي بقي على حاله أي

٤١٦ جنيهاً في كل من العامين، فإن دخله الحقيقي العيني قد نقص لأنه يتألف من غذائه وردائه وشعاره وجواربه وحذائه وغيرها من السلع الأخرى التي اشتراها بنقوده. إن دخله النقدي لم يتغير أو يتبدل بين العام الأول والعام الثاني، ولكن دخله العيني (الحقيقي) انخفض.

فكيف كان إنفاق حسن الحقيقي إذن؟ إن الصبي الذي يقايض سلعة بأخرى يكون صرفه الحقيقي هو السلعة التي نزل عنها. وعلى فرض أن "حسن" كان ينفق كل ما يحصل عليه، فهذا يمثل إنفاقه الحقيقي (العيني) فهو كل ما نزل عنه لكسب النقود من وقت وجهد ومهارة كرسها للعمل.

وأغلب الظن أن المدة التي استغرقها في السنة الثانية هي نفس المدة التي استغرقها في السنة الأولى. أما المجهود الذي كان عليه أن يبذله في العمل خلال السنة الثانية فلم يكن بنفس الضخامة لما اكتسبه من خبرة ومران، ولكن المقدرة والمهارة اللتين يوجههما ويكرسهما في عمل مخدومة بدلاً من توجيهها لمصلحته الذاتية قد نمتا وزادتا، فإذا أخذنا كل هذا في الاعتبار، فإن إنفاقه الحقيقي في السنة الثانية قارب إنفاقه في السنة الأولى.

قياس الإنفاق

لنفرض أن "حسنا" نفسه أو شخصاً آخر من المهتمين بالشئون الاقتصادية، كمثل رب العمل أو موظف في الاتحاد الذي ينتسب إليه، رغب في قياس كمية دخل "حسن".

لعل الطريقة المثلى هي إعداد قائمة ببيان السلع التي أشتراها حسن بنقوده، عندئذ يتسنى للمرء أن يعلم بأن "حسن" قد حصل في السنة الأولى على عدد من قطع المأكولات ولنقل ١٠٠ ساندويتش لحم و١٥ مقعداً في مباراة كرة القدم و٣٣ زوجاً من الألبسة التحتية وهلم جرا.

كما يتسنى من مقارنة قائمة السنة الثانية بقائمة الأولى أن نعرف بالدقة إلى أي مدى هبط دخله مقيساً بعدد قطع الساندويتش التي التهمها، وعدد المقاعد التي شغلها، وعدد الألبسة التحتية وكل ما اشتراه سواها.

ولكن أغلب الظن أن "حسنا" لم يسطر مثل هذه القائمة وأنه لن يتذكر جيداً جميع ما اشتراه ومن ثم لن يستطيع إعداد قائمة به. بل لو وجدت القائمة، لتكونن وسيلة مطولة ملولة لقياس دخل "حسن". وقل أن تجد من يقبل تمضية الوقت في تلاوتها ولن تستطيع قياسها إذا ما قنعت بتلاوة رقم واحد. وإذا بدا لك أن تضم قطع السندوتش (اللحم) وعدد مقاعد المباراة والألبسة التحتية وخلافها وتجمعها، فلن يكون لمجموعها الكلي أي معنى. وعندما تقول "يوجد عشر سكاكين وخمس تفاحات"، وما الذي يمكن أن يفهمه الإنسان من مثل عبارة "عندي خمس عشرة من السكاكين والتفاح؟"

إن هذه العبارة تحتمل من المعاني أنه قد يكون عندما يتراوح من أربعة عشر سكيناً إلى تفاحة واحدة، ومن سكين واحد إلى أربع عشرة تفاحة.

فإذا أردنا أن نعبر عن دخل "حسن" برقم واحد، فالسبيل الوحيد هو أن نذكره بالجنيهات. وما برح هذا هو السبيل الذي يكاد يبين به الدخول.

قياس تغيرات الدخل

نقف هنا حيال الأحاجي والمعميات، فلسنا نعجز عن قياس التغيرات في الدخل النقدي بالجنيهات والملاليم من عام إلى عام في يسر وسهولة، ولكن كيف يتسنى لنا أن نقيس التغيرات في الدخل الحقيقي إن نحن عجزنا عن بيان الدخل الحقيقي لكل من العامين على حدة.

لقد اهتدى المتخصصون في الإحصائيات إلى ابتكار وسيلة تحقق هذا الغرض، ولئن تكن هذه الوسيلة لم تبلغ حد الكمال إلا أنها أفضل الوسائل التي تحت أيدينا، كما أنها توصل إلى نتائج أقرب ما تكون من الصحة وتتعاون وزارة العمل بالحكمة الأمريكية على إنجاز هذه المهمة. فتبدأ بإظهار مقدار مشتريات العائلات المتوسطة الحجم في السنة ثم تعد بجميع أصناف السلع والخدمات في ميزانية عائلة نموذجية قائمة مفصلة تمثل جميع مشتريات العائلة، ثم توفد مشترين مدربين لتسعير جميع هذه السلع في محلات البيع بالتجزئة، وعلى هذا النحو يجتمع للوزارة المجموع الكلي لما تتكلفه الميزانية في تاريخ التسعير.

ثم تعود، في تاريخ تال إلى تسعير نفس السلع هذه كرة أخرى، وتحصل على مجموع كلي جديد. وإذا قورنت تكاليف أعباء الميزانية عن شهر معين، بتكاليفها عن أشهر آخر أيا كان، يستطيع الإنسان أن يحصل

على رقم يبين مدى ما طرأ على الأثمان التي دفعها المستهلكون من تغيرات وذلك عن قائمة طويلة من السلع التي يشتريها المستهلكون.

وتقوم وزارة العمل بنشر هذه التغيرات أو التقلبات في صورة نسب مئوية؛ فتقول الوزارة مثلاً إنه خلال المدة من بدء توظيف "حسن" في السنة الأولى إلى السنة الثانية ارتفعت أسعار سلع الاستهلاك ١٠ % . وعندئذ سيعرف "حسن" – وكذلك كل من يهمه الأمر – بأنه كي يحصل على نفس الدخل العيني في السنة الثانية مثلما حصل عليه في السنة الأولى، يلزم أن يزيد دخله النقدي بنسبة ١٠ في المائة. ويمكننا توضيح هذا بالأرقام.

ما يتسلمه "حسن" من النقود

في السنة الأولى	في السنة الثانية
جنيه	جنيه
٤١٦	٤١٦ إذا لم يتغير دخله النقدي
٤١٦	٤٥٧.٦ إذا لم يتغير دخله العيني

ولن تكون هذه العملية الحسابية صحيحة تمام الصحة بالنسبة "لحسن" وذلك لأن السلع التي اشتراها لن تكون هي ذات السلع المدرجة

بالميزانية النموذجية للعائلة، ولكنها ستكون أقرب شبهاً بها من الوجهة العملية.

لنفرض أن دخل "حسن" النقدي في السنة الثانية لم يزد شيئاً، فماذا يكون دخله الحقيقي؟ يخطئ كثير من الناس حين يظنون بأن الأسعار عندما ترتفع فإن الدخول التي تبقى دون تغيير – مقيسة بعدد الدولارات أو الجنيهات والملاليم – سوف تشتري عدداً من السلع تقل بمقدار ارتفاع الأسعار.

الواقع هو أن هبوط الدخول العينية سيقل عن ذلك شيئاً ما، فمثلاً لو ارتفعت الأثمان بمقدار الضعف، لكانت الزيادة ١٠٠ في المائة، ولكن إذا كان مقدراً أن يهبط الدخل العيني للسيد / حسن بنسبة ١٠٠ في المائة، فمعناه أنه عقب ارتفاع الثمن، يصبح حسن بدون دخل، خالي الوفاض. من الطبيعي أن يهبط دخله العيني إلى النصف إذ سيجد نفسه ملزماً بأن يدفع ضعف الثمن عن جميع مشترياته. وبمعنى آخر أن دخله العيني سيكون قد هبط بنسبة ٥٠ في المائة. وهو – في الوضع الذي تخيلناه، بعد ارتفاع الأسعار بنسبة ١٠ في المائة دون أن يصاحبها زيادة في الدخل النقدي يستطيع السيد/ – أن يشتري $\frac{100}{110}$ أو $\frac{10}{11}$ مما كان يشتريه سابقاً. وعلى هذا يكون دخله العيني قد هبط إلى أقل من ٩.١ في المائة بعض الشيئ...

قياس الإنفاق الحقيقي

لم يهتد الإنسان حتى الآن إلى جهاز قياس دقيق لقياس الإنفاق الحقيقي للعامل، وأنى يتسنى لجهاز من الأجهزة أن تمثل أرقامه العددية أشياء غير ملموسة من مثل المجهود والمهارة؟ لقد سعى أرباب الأعمال إلى أن يرتبوا مختلف الأعمال في مؤسساتهم بأن يرصدوا أرقاماً لما هو مطلوب من الجد والمهارة والمسئولية قد قدروا على هذا الأساس حساب ما ينبغي أن تكون عليه فروق الأجر المقابلة لهذه، غير أن المقاييس التي من هذا القبيل تعتمد – أكثر ما تعتمد – على الحدس والتخمين.

ولا تنس أن الدخل العيني له أهميته؛ فإذا ظن "حسن" أن عمله الحالي يستنفد منه الكثير من الوقت والجهد، واستطاع أن يجد عملاً يعود منه إلى أهله أقل إعياء وتعباً فربما فضل الانتقال إلى العمل الجديد الآخر، حتى ولو كان سيتناول نفس الأجر وإذا كان عدد وافر من العمال الآخرين الذين يؤدون عملاً آخر مماثلاً "لحسن"، يختلجهم نفس الإحساس فقد يجد رب العمل الأول أنه مضطر لرفع الأجور كما يجتذب إليه العمال الذين يحتاج إليهم. وبعبارة أخرى سيكون على رب العمل أن يسلم – بمقتضى التعويض الذي يعرضه – بأن "الإنفاق العيني" للعمال عن ذلك العمل كان أكبر مما ظهر له. وبالمثل إذا فاقت مهارة "حسن" مقارنة بمهارات عمال آخرين إلى الدرجة التي تمكنه من الحصول على عمل بأجر أكبر، فسيكون ما يحصل عليه عندئذ اعترافاً وتسليماً بالمهارة الفائقة التي يمكنه أن يسهم بها.

الدخل القومي (*THE NATIONAL INCOME*)

وفي كل آن، تحمل الصحف والمجلات البيان تلو البيان بأن الدخل القومي عبارة عن رقم ضخم يصل إلى مئات الملايين. فما معنى هذا ومؤداه؟ هل تحصل الأمة بأسرها على أية نقود؟ أم هل تتناول – بمثابة إيراد للاستثمارات – أية نقود؟

إن لفظة "القوم" *nation* في معنى الدخل "القومي" *national* تشير إلى كل فرد في الأمة، ولإمكان الوصول إلى رقم يمثل الدخل القومي، لزم أن نضيف دخول السكان كافة في الأمة. وهذا بالتقريب هو ما يفيد معنى "الدخل القومي". ويشمل الدخل القومي بطبيعة الحال دخل "حسن" ودخول جميع أصحاب الأجور والمرتبات وهذا المبلغ بمفرده هو أضخم جزء في الدخل القومي، ولكنه ليس هو الكل، وإلى جانب الأجور والمرتبات توجد ثلاثة أنواع أخرى من الدخل. فهناك نوع آخر من الأرباح التي يتجنبها أصحاب الأعمال.

(وبالطبع فإن حصص الأسهم *dividends* إنما تدفع لحملة الأسهم من أصل تلك الأرباح) وما الدخول التي تصل إلى أيدي الزراع وأصحاب المهن إلا مدفوعات جزئية يتقاضونها عن أعمالهم، مثلها كمثل الأجور غير أن جزءًا منها هو ربح يعود من استثمارهم في الأرض أو المعدات. وحينما يقرض أحد الناس نقوداً، ويتقاضى فائدة عن القرض فهذه الفائدة هي جزء من دخله.

وما الريع الذي يتسلمه مالك الأرض أو صاحب المنزل أو غيرهما من المنشآت والأبنية إلا نوع من الدخل؛ فإذا أردنا أن نحصل على رقم الدخل القومي، لزم أن نضيف هذه الدخول على اختلاف أنواعها بعضها إلى بعض.

ولما كان الدخل القومي معناه جملة الدخول كافة، فإن أي زيادة في الدخل القومي تبين أن أفراد الأمة كافة يحصلون بالفعل على مزيد من النقود.

فإذا انكمش الدخل القومي دل ذلك على أن ما يتسلمونه نقص عن ذي قبل. أما لماذا تحصى ثم تنشر أرقام الدخل القومي، فمن أسبابه اهتمامنا مما تؤول إليه ثروات الناس بوجه عام. على أنه من فساد الرأي أن نفترض في سكان الولايات المتحدة أنهم أحسن حالاً لمجرد كون الدخل القومي هناك مطرد الزيادة والنماء؛ إذ قبل الاطمئنان إلى هذه الحقيقة، على المرء أن يلم بأمرين آخرين: أولهما، ما الذي طرأ على أعداد الناس؟ فإذا كان السكان قد تكاثرت أعدادهم بنفس سرعة [٢٧] نمو الدخل، عند ذاك ينبغي أن يتقاسم الدخل القومي عدد أكبر من الناس، ولن يكون صاحب الدخل في المتوسط بأحسن حالاً عن ذي قبل.

---

[٢٧] – نورد بياناً بالدخل القومي ومتوسط دخل الفرد في الإقليم المصري في المدة من ١٩٣٩ – ١٩٥٠ فيما يلي: (ينظر صفحة ١١٦)

أما الأمر الثاني الذي لا غنى له عن معرفته فهو: ما الذي طرأ على الأسعار؟ فقد لا تكون زيادة عدد الجنيهات بقادرة على شراء كمية أكبر عن ذي قبل إذا كانت الأسعار قد اتجهت إلى الصعود.

أما الشيء الذي يهمنا أكثر مما عداه فهو الدخل العيني للشخص، وهو الذي يبين الدخل العيني المتسلم مقسوماً على عدد الأشخاص. وربما ذكرت أحياناً أرقام الدخل القومي على هذه الصورة. وبدلاً من استعمال عبارة (عن الشخص) " *per person*" قد تواضعوا على اصطلاح إحصائي هو "عن الرأس"

تابع التعليق (١) ص ١١٤

١٩٣٩ سنة الأساس

عدد السكان والدخل القومي [٢٨]

ومتوسط دخل الفرد في الإقليم المصري

١٩٣٩ – ١٩٥٠ بالجنيه المصري

---

[٢٨] – من كتاب "الدخل القومي والتطور الاقتصادي" لمؤلفه الدكتور حسين عمر سنة ١٩٥٦ مطبعة النهضة " ص ٧/ ٣٦٦ (المترجم)

السنة	متوسط الدخل النقدي للفرد	متوسط الدخل الحقيقي (العيني) للفرد	الدخل القومي بملايين الجنيهات	عدد السكان بالألف
١٩٣٩	١٠	١٠	١٦٨	١٦.٦٧١
١٩٤١	١٣.٣	٩.٦	٢٣٣	١٧.٤١–
١٩٤٣	٢١.٤	٨.٨	٣٩٠	١٨.١٤٨
١٩٤٥	٢٦.٥	٩.٠	٥٠٢	١٨.٨٨٧
١٩٥٠	٢٨.٤	٩.٧	٥٨٠	٢٠.٤٣٤

" *per capita*" ولعل هذه لغة لاتينية ركيكة معناها "عن الرأس" ولكن الناس قد أجمعوا على استعمال هذا الاصطلاح، على الأقل في بلاد الولايات المتحدة.

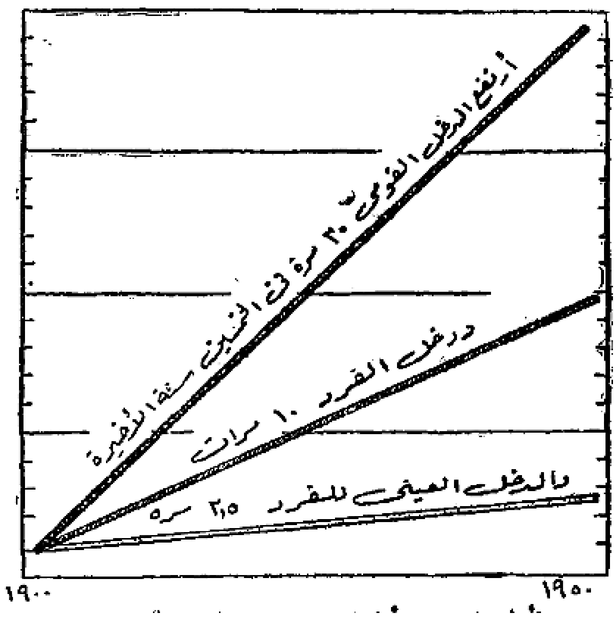
الإنفاق القومي

إذا جمعنا مصروفات كل فرد خلال سنة لكان المجموع هو الإنفاق القومي *national expenditure*، تماماً مثلما أن مجموع الدخول الكلية تمثل الدخل القومي. فما هي أبواب الصرف هنالك؟

لنعد إلى "حسن" برهة من الوقت. إن كثيراً من صرفه يذهب في شراء أنواع شتى من السلع والطيبات مثل مواد الغذاء والكساء. وبعض صرفه يحصل عنه على خدمات لا على سلع وغيرها من الطيبات. ويصدق

هذا القول بالمثل حينما يذهب إلى الحلاق أو الطبيب أو حينما يدفع أجر انتقاله على خطوط السيارات (أتوبيس) وهو حينما يشتري طوابع البريد، وإنما يدفع أجر الخدمات البريدية، وعلى هذا يكون المجموعان الكليان اللذان يمثلان جملة إنفاق المستهلك هما: (١) السلع (٢) الخدمات.

ويزيد إنفاق المستهلك على أنواع السلع والخدمات الحاضرة في مجموعه زيادة كبرى عنه في سائر الأنواع الأخرى.



فأول شيء أمامنا مصروفات المشاريع التجارية، فنشتري المشاريع المباني والآلات، وتنشئ شركات الأعمال معظم المساكن الجديدة كما تعمد هذه المؤسسات التجارية، بين الحين والحين، إلى تنمية أرصدتها من المواد التي تستخدمها في الصناعة أو تحتفظ بها على الرفوف برسم البيع.

ويطلقون على جميع هذه الأنماط من الصرف في وجوه المشاريع لفظة "الاستثمار" وما الاستثمار في جملته إلا إنفاق من أجل شيء ليس برسم الاستهلاك العاجل، وما هو إلا إضافة جديدة على رصيد السلع والطيبات المستخدمة في الإنتاج.

أما الشيء الذي تزداد أهميته مع مر السنين والأيام فهو الإنفاق الحكومي؛ فتعد الحكومة كثيراً من المرافق اللازمة مثل المدارس والقوات المسلحة وصيانة الموارد الطبيعية ورجال المطافئ والشرطة (البوليس). وإذا أردنا، يمكننا أن نطلق على الإنفاق الحكومي بأنه إنفاق المستهلك بما أن المستهلكين هم الذي يحصلون في النهاية على الخدمات ويسددون عنها الحساب بما يدفعونه من ضرائب: ولكن ليس أمام المستهلكين من خيار في موضوع دفع الضرائب (فيما عدا في حالة إدلائهم بأصواتهم لمرشحين ولبرامج معينة).

ومن الميسور، في حالة مسك حسابات الدخل القومي، أن تدرج وجوه الصرف الحكومي في قائمة على حدة.

وأخيراً يحدث الإنفاق أيضاً في الخارج؛ فترى الأجانب يشترون البضائع والخدمات من الولايات المتحدة أو يشترونها من الجمهورية العربية المتحدة بينما ترى الأمريكيين أو مواطني الجمهورية العربية يشترون البضائع والخدمات من بلدان أخرى. فإذا تعادل هذان النوعان من الإنفاق تمام التعادل، أمكن لنا أن نمحو "نشطب" كلا منهما في مقابل الآخر. وتستوي

النتيجة فيما يختص بالنقود التي تم إنفاقها كما لو فرض وأنفق الأمريكيون على بكرة أبيهم كل ما في حوزتهم من النقود في داخل الولايات المتحدة أو أبناء الجمهورية العربية في داخل إقليمها. ولكن جرت العادة أن المبيعات والمشتريات الخارجية لا تتعادلان، ولهذا وجب إجراء تصحيح بالنسبة للمعاملات الخارجية وهو ما يعبر عنه "بصافي الاستثمار الخارجي" *net foreign - investment*"

تعادل الدخل القومي مع الإنفاق القومي

من الحقائق التي تسترعي الانتباه والتي هي من الأهمية بمكان، أنك لو جمعت دخول الناس كافة لمدة سنة ثم جمعت مصروفاتهم كافة عن نفس السن فسيتعادل المبلغان (وبديهي ونحن نفعل ذلك، أن علينا واجب التأكد من عدم تكرار درج بند من بنود الدخل أو الصرف إذا لو حدث ذلك لكان أحد المبلغين أضخم من الآخر).

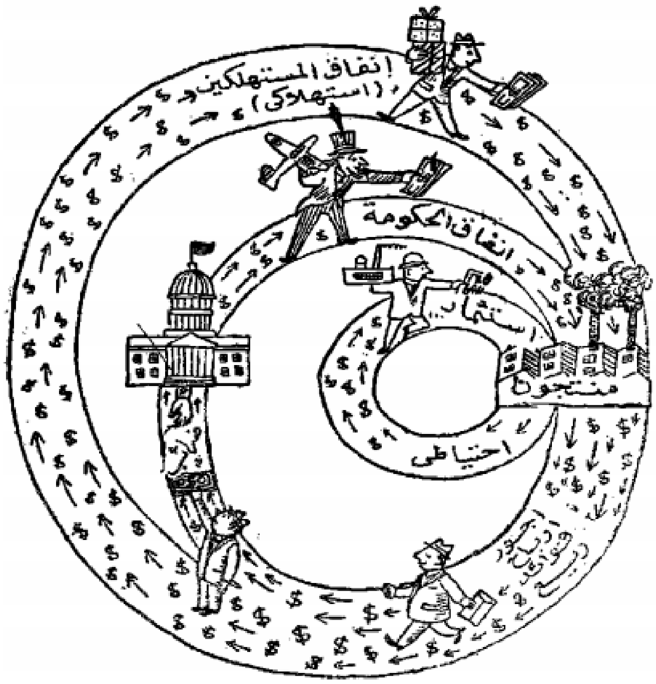
ترى لماذا يتعادل الدخل القومي مع الإنفاق القومي؟ قلما يصح هذا في حالة الأفراد العاديين، فأغلبنا يصرفون أكثر مما يكسبونه، أو بصرف كمية أقل مما يكسبونه، مدخرين بذلك فضلة من المال. ولكن إذا نظرنا إلى الناس كافة فإن كل قرش أو دولار يتسلمه شخص من الأشخاص لا بد وأن يكون شخص آخر قد أنفقه؛ فالدخل والمنصرف بالنسبة لكل فرد هما كلاهما وجهان للعملية الواحدة بالذات؛ فهذه المدفوعات تتدفق وتنساب من حولنا. وعندما نتسلمها تكون دخلاً، وعندما تدفعها تكون

إنفاقاً؛ فكل تجارة أو شخص إنما يتسلم النقود التي ينفقها، وينفق النقود التي يتسلمها.

وتوجد حقيقة لها أهميتها في هذه العملية وهي: لو أن أحد الناس، حيثما كان في نطاق هذه الدائرة، يقلل إنفاقه عن ذي قبل، فإن هذا التصرف من جانبه يؤدي إلى خفض دخول أناس آخرين. وإذا زاد ما ينفقه أحد الآخرين عن ذي قبل فإن هذا سيساعد على زيادة دخول أناس آخرين. وكل هذه التغييرات مجتمعة تحدد ما إذا كان الدخل القومي (وكذا الإنفاق القومي) سيزيدان من عام إلى عام أم أنهما سينقصان.

هب أن أحد الناس إنما يقلل صرفه ليزيد من ادخاره فإذا أودع مدخراته في مصرف (بنك) أو في أي مكان آخر بحيث يستطيع إقراضها لمن ينفقها سواه، فإن تصرفه هذا لا ينقص من دخل أي فرد آخر. ولكن إن هو أو المصرف (البنك) اختزن النقود – بمعنى أنه لم يستعملها – عندئذ تظل النقود كما هي بغير أن تدفع لآخرين، ومن ثم لن يترتب على هذا أن ينقص دخل شخص آخر.

وإذا وجد كل فرد تقريباً عملاً، وكان هناك نقص ملحوظ في السلع المعروضة للبيع، عندئذ لن يحتاج لمزيد من الإنفاق. حيث إن ذلك إنما يؤدي إلى رفع الأسعار. ولكن إذا خيمت البطالة وأخذت الأسعار في التدهور، فإن زيادة الإنفاق على الطبقات وعلى أفراد الناس ستتضاعف عندئذ، ويترتب على هذا أن يزيد الدخل القومي الحقيقي (العيني).



إنفاق المستهلكين
(استهلاكي)
إنفاق الحكومة
استثمار
منتجون
احتياطي

الفصل السادس

وسائل الادخار

إذا لم ننفق النقود، تصبح نقوداً مدخرة. وأغلب الظن أن أكثرنا يميلون إلى إنفاق جميع مكتسباتنا ما لم نتخذ تدابير محكمة للادخار، ثم نمضي فيها قدماً بحكم العادة. على أن أي تدبير نتخذه للادخار، يجب أن يبدأ بإعداد ميزانية. ولا يصح أن يكون معقداً، بل يجب أن يكون تدبيراً عملياً بذلك على ما يحق لك أن تعمله في ثقة واطمئنان.

ولكي تعد الميزانية، عليك أن تقدر بعناية ما تنفقه الآن على الضرورات والماليات كافة. فإذا أنفقت جميع كسبك ولكنك تريد في الوقت نفسه أن تدخر بعض المال، فانظر أي بنود المصروفات تستطيع خفضها وقرر فيما بينك وبين نفسك كم تريد أن تدخر. وفي كل دفعة تتسلم فيها نقوداً سواء أجاءتك من الأجور أم العلاوات أن من أي مصدر آخر منتظم ابدأ باحتجاز النقود المطلوب ادخارها، ثم تصرف على أساس أن ما يتبقى بعدئذ هو كل ما تعتمد عليه في معاشك.

لقد أعد "بكر" ميزانية بسيطة من هذا القبيل؛ فهو يكسب في الأسبوع ١٠ جنيهات وحينما حسب جملة مصروفاته ألفى نفسه قد صرف نقوده على الوجه الآتي:

(متوسط المصروفات أسبوعياً)

	مليم جنيه
على الطعام	٤.٢٥٠
إيجار مسكن	٢.٢٥٠
أجور انتقال إلخ ..	٠.٥٠٠
ملابس	١.٠٠٠
أسباب التسلية ومتنوعات	٢.٠٠٠
	١٠.٠٠٠

ترى كم يستطيع أن يدخر؟ لقد فكر في أنه قد يتمكن من التوفير في طعامه بخفض إنفاقه على هذا الباب، بصفة أساسية على المثلجات والمرطبات والحلوى، وبما يفيد صحته في الوقت ذاته. وبهذه الكيفية دبر كيف يدخر جنيهاً مصرياً في الأسبوع وقد يستطيع أن يخفض من بند التسلية والمتنوعات ٥٠٠ مليما أخرى، إن هو لم يبقها في جيبه وحينئذ يمكنه أن يوفق إلى أن يستبقى ١ جنيها و ٥٠٠ مليما أو حوالي ٧٨ جنيهاً يدخرها في السنة.

هب أنك رجل آتاك الله من قوة العزيمة أو التوفيق ما يمكنك أن تستبقي بعض النقود بدون إنفاق. فماذا تصنع بها؟

من بين الوسائل المألوفة أن تبقيها بجوارك إلى أن تمس حاجتك إليها، وهذه الوسيلة شائعة. ولكن الاهتداء إلى مكان أمين ليس بالأمر الهين. قد يتفقد المرء حافظة نقوده فلا يجدها، وقد تسرق منه، وقد تلتهم النيران البيت وتأتي على كل ما فيه. وقد يضع الناس النقود في مكان خفي بعيد عن الأنظار تخونهم الذاكرة فينسون أين وضعوها؟

جاء في أساطير الأولين أن القراصنة كانوا يخفون كل ما تصل إليه بأيديهم، من النهب والسلب، في داخل الكهوف أو في كثبان الرمل. وكذلك قد يعمد البخلاء إلى درس كنوزهم تحت أكداس الصحف في مستراح أو خلف حائط يغطي بالجص.

وهناك.. بعد كر السنين يعثر عليها المحظوظون حينما يتهدم بيت قديم، ومع هذا فإن دفن الكنوز ليس بالطريقة المثلى التي يرجى من ورائها الغنى والثراء. ولكن توجد وسيلة أخرى مأمونة العواقب ألا وهي إيداع ما فضل من مالك بطريقة منتظمة في مكان يستفاد به إلى أن تحس بالحاجة إليه.

الادخار في المصارف (البنوك)

تسلمت "نجوى" مبلغ ١٠٠ جنيها هدية من جدها الثري (صاحب الملايين) في مناسبة عيد ميلادها الخامس عشر ، وبدلا من أم تصرفه في شراء الملابس أو على الحلي والزينة أو في اللهو والمتعة، استقر رأيها على أن تودع هذا المبلغ في صندوق التوفير، ولما كان الصندوق يعطي فائدة بنسبة ٢ في المائة على الودائع، فسيضاف جنيهان عن كل سنة يتركه فيه هنالك. ومع أن البنوك وصناديق التوفير تدفع الآن فائدة أكثر من النسبة الموضحة في هذا الكتاب، إلا أننا قد استصوبنا ذكر رقم ٢ في المائة على سبيل المثال لسهولة الاستدلال .

وتبعاً لهذا، ستملك نجوى في نهاية السنة الأولى مبلغ ١٠٢ جنيها. وفي سبيل المتعة العاجلة التي كانت ستنالها من جراء صرف ١٠٠ جنيها، أفلم يكن حقيقاً بها أن تضحي بمبلغ الفائدة البالغة جنيهين؟

ربما كان الأمر كذلك، ولسوف يدخر الناس من النقود أكثر مما يدخرونه، لو أنهم لم يكونوا ليهتموا بإشباع حاجات اليوم ويفضلونها على غنم يعود عليهم في الغد.

ومع هذا، قررت نجوى ألا تمد يدها إلى النقود المودعة في المصرف (البنك) فلما انقضى العام الثاني وجدت أن البنك قيد لحسابها ١٠٤ جنيهات و٤٠ مليماً وليس ١٠٤ جنيهات. إن مبلغ الـ ١٠٠ جنيه الأصلي قد أعطى فائدة إيداع مدة سنتين أو ٤ جنيهات بلغة أخرى،

أضف إلى هذا أن فائدة السنة الأولى وهي جنيهات قد أعطت هي الأخرى فائدة أو ٤٠ مليماً بلغة أخرى. وتسمى هذه الطريقة المتعلقة بإضافة فائدة إلى فائدة "بالفائدة المركبة".

لا جدال في أن هذه الأربعين المليم تافهة المقدار ولا تعتبر شيئاً مذكوراً؛ فهي لا تكاد تفي لشراء طابع بريد، ومع هذا فقد كانت بداية عملية للتجمع والتراكم أشبه بكرة الثلج، كلما تدحرجت كبرت وتكورت.

هب أن "نجوى" تركت أصل المبلغ (١٠٠ جنيها) في المصرف (البنك) دون – أن تضيف إليها أو تسحب منها، إلى أن بلغت من العمر خمسين سنة. ستستطيع حينذاك أن تسحب من البنك ٢٠٠ جنيها، أو ضعفي ما أودعته من قبل.

وستمثل هذه الـ ٢٠٠ جنيها حينذاك الـ ١٠٠ الأصلية + ٧٠ جنيهاً بمثابة فائدة بمعدل ٢ جنيه سنوياً + ٣٠ جنيهاً فائدة على مبلغ الفائدة.

في الحقيقة أن نجوى لم تترك الـ ١٠٠ جنيها الأصلية فقط في البنك، وإنما بلغ من اقتناعها بمزايا الادخار أن شرعت في توفير حوالي جنيهين أسبوعياً بصفة منتظمة، وبهذا أخذ حسابها من المدخرات يزيد ١٠٠ جنيها، سنة بعد سنة. كم إذا يصح أن تأخذ منها ما تستعين به في سد حاجاتها يعد أن سلخت من العمر خمسين عاماً؟

من الواضح، وهي تبدأ من الخمسين، أن يكون لديها ما يكفي لتسحب من البنك ٢٠٠ جنيها كل سنة إلى أن تصل سن الـ ٨٥ فإذا شاءت أن تأخذ المبلغ بأكمله على الفور، لتجدن بادخار ما مجموعه ٣٥٠٠ خلال ٣٥ سنة أن قد تجمع لديها حوالي ٥٠٠٠ جنيها ويكون المبلغ الزائد قد جاء نتيجة الفائدة المركبة.

كيف يتسنى لبنوك الادخار (وصناديق التوفير) أن تعطي للمودعين هذه المبالغ التي تزيد عما أودعوه؟ إنما يحدث ذلك بإقرار النقود للمقترضين بفائدة. فهذا "أحمد" و"زينب" حينما تزوجا، اقترضا مبلغ ١٥٠٠ جنيها من البنك ليستعينا به لشراء مسكن ودفعا عنه فائدة بمعدل ٤ في المائة وفق شروط الرهينة التي وقعاها لأجل الحصول على السلفة. فإذا عجزا، لسبب من الأسباب عن سداد المستحق عليهما ففي وسع البنك أن يستولي على المنزل وبيعه ليكفل الوفاء بقيمة القرض.

وعلى هذا، يمكن اعتبار نقود "نجوى" بأنها كانت إلى حد معقول في مأمن. وكانت تتناول جزءًا من الفائدة التي دفعها "أحمد" و"زينب". أما الباقي فكان يساعد في تسديد مصروفات البنك ، وما قد يستهدف له من الخسائر

وتقوم البنوك أيضاً في الولايات المتحدة بإقراض النقود للشركات الكبرى، وللحكومة وللولايات المكونة للحكومة المركزية وللمدن والقرى.

(كما تقوم البنوك في أنحاء الجمهورية العربية المتحدة بإقليمها الشمالي والجنوبي بإقراض الأفراد والمؤسسات والمدني والقرى) .

إن نقود "نجوى" والنقود التي ادخرها غيرها من المودعين يستخدمها المحتاجون ما داموا يقدمون ما يكفي من الضمانات بقدرتهم على الوفاء وتسديد ما يقترضون. وبهذا تكون نقود "نجوى" أنفع بكثير مما لو بقيت حبيسة بين جدران المنزل لا يحصل عنها أي فائدة إطلاقاً.

الادخار بطريق التأمين

حينما تزوج "أحمد" من "زينب" أراد أن يطمئن إلى أنه، فيما لو نزل به مكروه، لن يتركها خالية الوفاض؛ فتحدث إلى مندوب إحدى شركات التأمين على الحياة. وبسداد قسط سنوي معلوم اتفقا عليه، استوثق لنفسه أنه إن مات حصلت "زينب" على مبلغ ٣٠٠٠ جنيها.

هب أن أحمد لقي حتفه في حادث، ولما يدفع لشركة التأمين آنذاك سوى ١٠٠ جنيها فقط، مع هذا فالشركة ملتزمة بدفع مبلغ الـ ٣٠٠٠ جنيها إلى أرملته "زينب" فكيف تسنى للشركة أن تفعل ذلك؟ من أين لها لمبلغ ٢٩٠٠ جنيها الذي لم يدفعه لها أحمد؟ إنها تحصل عليه بصفة مبدئية من الأقساط السنوية التي يدفعها الأشخاص الذين لم يموتوا في مثل سنه المبكرة.

ولن يستفيد من وثيقة التأمين أي فرد يعمر طويلاً مثلما يستفيد من يموت في سن مبكرة. وإنما يعمد المؤمن له إلى حماية عائلته من صروف الدهر التي قد تحوجهم إلى التماس المال قبل أن يكون هو قد عاش من عمره السنين التي تمكنه من ادخار المبلغ الذي أمن حياته به. وهذا الجزء المتعلق ضمن وثيقة التأمين على الحياة، هو أشبه ما يكون بالتأمين ضد الحريق؛ فأولئك الذين تلتهم النيران مساكنهم تغطي خسارتهم على حساب أولئك الذين تبقى مساكنهم بمأمن من الحريق. ولا يعلم أحد إلا الله من الذي سينكب بخسائر من الحريق. ولهذا فإن كل من يهمه الأمر يقبل راضيا أن يدفع قسطاً من المال لكي يحمي نفسه من صروف الدهر وتقلباته.

وتخرج الشركة من هذا بموقف متوازن؛ فالتجارب تدل كم يكون المبلغ الذي على الشركة أن تؤديه سنوياً لتغطية جميع الخسائر، وبالتالي كم يكون المبلغ الذي يجب أن تستأديه من الشخص المؤمن له.

وتتعدد أنواع وثائق التأمين على الحياة؛ فيشتمل بعضها على وسائل للادخار كما تشتمل على التأمين والبحث. ويدفع المؤمن له، بموجب هذه الوثيقة قدراً من المال علاوة على تكاليف التأمين الفعلي، وهذا المبلغ الزائد يضاف لحسابه بمعرفة الشركة ويزاد عليه مبلغ الفائدة مع مر السنين.

وتكون وثيقته في هذه الحالة ذات قيمة نقدية حاضرة فيستطيع أن يقترض من الشركة إن أراد، وإن هو رأى في يوم من الأيام أن يستغني عن التأمين ورغب في وقف دفع الأقساط المنتظمة والمسماة "مقابل" *premiums* ردت إليه الشركة عندئذ المبلغ المدخر علاوة على الكسب العائد من استثماره.

أما النوع الأكثر شيوعاً من بين أنواع التأمين على الحياة، فيطلقون عليه تأمين "مدى الحياة" " *ordinary life* " ويشمل هذا النوع التأمين والادخار على السواء. وهناك نوع آخر شائع من أنواع التأمين هو وثيقة "تأمين مختلط *endowment policy*" وهذه أشبه بوثيقة تأمين "مدى الحياة" لأنها تحتوي على كل من التأمين والادخار.

وتوافق الشركة مقدماً على أن ترد للمؤمن له مبلغاً من المال عند بلوغ سن معينة، يتوقف مقداره على مقدار ما دفعه الشركة. ويمكن في بعض الولايات الأمريكية، الحصول على التأمين على الحياة من بنوك التوفير. والأغلب أن يكون هذا النوع من التأمين أقل نفقة من النوع الآخر الذي تبيعه شركات التأمين المعتادة، وذلك لأن البنوك لا تنفق أموالاً طائلة في سبيل إقناع الناس بمزايا التأمين.

وتكاد شركات التأمين عامة أن تكون مملوكة لأفراد الناس بمعنى أنها ليست من الأملاك العامة التي تملكها الحكومات عن المواطنين كافة.

هذا على أن هناك نوعاً من التأمين الاجتماعي للمتقاعدين تتولاه إحدى هيئات الحكومة، وهو زهيد على غير المألوف. أما الشركات المملوكة للأفراد فبعضها يستخدم أرباحها في دفع حصص إلى حملة الأسهم، مثلها في ذلك كمثل أي مؤسسة تجارية.

وبعضها الآخر، وهو ما يطلقون عليه اسم شركات التأمين التبادلي تدفع حصص الأسهم لكل المؤمن لهم عندها.

وقد يختار المؤمن له بين أن يستخدم حصص الربح هذه في خفض التأمين وبين أن يرفع القيمة النقدية للوثيقة. أما شركات التأمين الخاصة، في معظم الدول وسواء أكانت من النوع التبادلي أم لا، فيقوم على تنظيمها تنظيماً دقيقاً موظفون عموميون بقصد حماية مصالح المؤمن لهم.

الاستثمار الشخصي المباشر

وربما رأى المدخر، بدلاً من أن يترك فضلة ماله في أحد بنوك الادخار (التوفير) أو إحدى شركات التأمين على الحياة، أن يتولى بنفسه شراء سندات أو أسهم أو قطعة من الأرض أو منزل أو أي عقار ثابت. وقد يتمكن بهذه الكيفية من جمع المكاسب في يسر وسرعة، لكنه أيضاً قد يستهدف أكثر من ذي قبل لخطر الخسارة.

على أن أسلم صور الاستثمار للشخص الرقيق الحال تتمثل في أذون الادخار التي تصدرها حكومة الولايات المتحدة. وهذه يمكن شراؤها من

أي بنك أو مكتب بريد، وكثيراً ما يفوض المستخدمون أرباب الأعمال في شراء هذه الأذون لحسابهم الخاص مع موالاة استقطاع الثمن من أجورهم أو مرتباتهم بانتظام (مثلما تيسر حكومة الجمهورية العربية المتحدة على موظفي الحكومة شراء سندات قرض الإنتاج القومي على أقساط تستقطع من مرتباتهم لمدة سنة أو أكثر [٢٩]

وفي أمريكا لا يستطيع سوى الناس العاديين شراء النوع المألوف من أذونات الادخار الحكومية للولايات (سلسلة رقم ١) إذ أن الحكومة لا تبيعها للشركات فإن أنت دفعت ٢٥ جنيهاً مثلاً ثمناً لإذن في سن ١٩٥٣ وانقضى على ذلك قرابة عشرة أعوام أو قل في سنة ١٩٦٣ فقد تتمكن من أن تبيعها بمبلغ ٣٥ جنيهاً. وستزيد قيمة الإذن مع الأيام وذلك لأن الحكومة تدفع عنه فوائد مركبة. وهذه تعتبر معدلات فائدة أعلى من المعدلات التي تدفعها صناديق أو بنوك التوفير أو شركات التأمين عن المدخرات.

ولن يكون الخطر من ضياع نقودك أفدح من الخطر على حكومة الولايات المتحدة لعجزها عن تدبير المال اللازم لرد نقودك إليك، ولما كانت الولايات المتحدة هي اليوم أغنى شعوب العالم وقد استقر فيها نظام الحكم مدة ١٦٠ سنة ونيف فإن هذا الخطر يبدو أهون شأناً مما قد يجلبه لك أي نوع من الاستثمارات الأخرى. فإن قمت بشراء أذون الادخار

[٢٩] – وآخرها قرض الإنتاج ٣.٥ % المطروح في المدة من ١٦ إلى ١٩ مارس سن ١٩٥٩ بمعرفة السيد وزير الخزانة التنفيذي للإقليم المصري. (المترجم)

الحكومية أملت الحكومة من وراء ذلك أنك ستحتفظ بها إلى أن يحين موعد استهلاكها أي لمدة عشر سنوات. ولكنك إن بدت حاجتك إلى المال في إبان ذلك، فما تزال مستطيعاً أن تقبض ثمن الأذون نقداً، لا بما كانت تساويه لو أنك احتفظت بها ولكن بأزيد مما دفعته في شرائها.

أيهما أفضل الأذون أم السندات

يبث جمع المال، على صورة مدخرات، في الأنفس شعور الطمأنينة بأن المرء واجد عند الحاجة شيئاً يعتمد عليه ويركن إليه. ويجد هذا الشعور ما يبرره كل التبرير. ومع هذا كله لا يمكن الجزم بأن الادخار في أسلم صوره هو سبيل لاسترداد نفس المبلغ أو أزيد منه يضم الفوائد المركبة.

أما الإذن الحكومي أو أحد صناديق التوفير فيكاد يكون من المحقق أن يرد إليك نفس الجنيهات التي تعهد كلاهما يدفعها. ولكن هل يا ترى تستطيع هذه الجنيهات أن تشتري لك عند سحبها، نفس الكمية من السلعة كما لو حدث ذلك عند إيداعها؟ الجواب أنه لا سبيل إلى التأكد من ذلك. فإن زاد ارتفاع الأسعار وقت سحب النقود من البنك عما كانت عليه وقد إيداعها فلن تشتري الجنيهات المدخرة نفس الكمية التي كانت تستطيعها وقت الإيداع. فها هو ذا شخص دفع ٢٦ جنيهاً و٢٥٠ مليماً في سنة ١٩٤٢ لأجل شراء أذون ادخار حكومية، وما لبث أن حصل على ٣٥ جنيهاً في سنة ١٩٥٢. وفي أثناء ذلك ارتفعت نفقة المعيشة لدرجة أن الـ ٣٥ جنيها ليس لها في ١٩٥٢ قوة شرائية تزيد عما

كان لمبلغ ٢٢ جنيهاً و٢٥٠ مليماً في سنة ١٩٤٢ وقت ادخار النقود. وبلغة أخرى قد استرد المدخر من القيمة الحقيقية *real value* بنقص ٤ جنيهات عما أودعه من قبل.

وغير خاف أن الأسعار قد تهبط أيضاً، وفي تلك الحالة يستلم المدخر من القيمة الحقيقية أكثر مما أمل فيه وساوم عليه. وأي فرد يدخر نقداً حاضراً أو يشتري إذناً أو يحرر وثيقة تأمين إنما يجرب حظه ويلتمس الفرصة المواتية. فهو – عرف أم لم يعرف – إنما يقامر على نفقة المعيشة. أتثبت أم تهبط؟

ويعتقد الكثيرون، لهذا السبب، في جدوى استخدام المدخرات لشراء أشياء تتحسن قيمتها في المستقبل عما هي اليوم، وذلك فيما لو ارتفعت الأسعار. وترتفع عادة أسعار الأسهم في الشركات الناجحة خلال فترات الازدهار كما يرتفع غيرها من الأسعار في خلال تلك الفترة بالذات. ويعتبر حمل سهم من الأسهم بمثابة المساهمة بنصيب في تملك شركة من الشركات. وتزداد قيمة هذا السهم بالجنيهات والقروش والملاليم كلما ارتفعت أرباح الشركة. وأنت حين تشتري إذنا فقد أقرضت نقوداً، وما الإذن إلا تعهد برد نفس عدد الجنيهات التي أقرضتها بالأمس مضافاً إليها الفائدة.

وحين تشتري أسهماً *stock* إنما تشتري جزءًا من ملكية المشروع أو المؤسسة التجارية وتسهم تبعاً لذلك بنصيب في نموها وازدهارها إذا قيض لها التوفيق. ولكن الأسهم *stocks* عرضة للهبوط إذا ما هبطت الأسعار

أو فتر نشاط المؤسسة التجارية فتوراً شديداً وأنت حين تشتري سهماً في ملكيتها سيصاحب التوفيق في عملها.

قد تتدهور قيمة الأسهم تدهوراً فاحشاً سريعاً في الأيام العصبية، بل ربما أصبحت عديمة القيمة. والسياسة المثلى لمن يدخر قليلاً من المال، هي أن يستوثق من أنه سوف يسترد على الأقل نفس عدد الجنيهات التي ادخرها حتى ولو أصبحت هذه الجنيهات أقل قيمة مما كانت عليه، وقت أن أدخرها.

فإذا ما ادخر مبلغاً جسيماً من المال بهذه الكيفية، مثلاً في أحد صناديق أو بنوك التوفير أو في أذون ادخار حكومية أو في شركة تأمين، فقد يمكنه حينذاك أن يضع مدخرات إضافية في صورة أسهم لشركات قوية موثوق بها. ويكون عندئذ آمناً بعض الأمان بغض النظر عما تكون عليه تكاليف المعيشة، فإن ارتفعت فأغلب الظن أن يحصل على مزيد من الجنيهات الخ، من أسهمه يعوضه عما نزل من الخسائر بالقيمة الحقيقية للنقود التي استثمرها في الأذون. أما إذا هبطت تكاليف المعيشة فستحيق به بعض الخسارة من بيع أسهمه، غير أن الجنيهات والقروش الآيلة له من الأذون سوف تشتري له مزيداً من السلع.

الفصل السابع

أوقات الرواج وأوقات الكساد

حينما وفق حسن إلى عمل (ينظر الفصل الخامس) كان العثور على عمل بأجر معقول أمراً ميسوراً. ولم تكن هناك صعوبة سوى أن الأسعار كانت في ارتفاع، مما جعله في السنة الثانية من التحاقه غير قادر على شراء جميع ما كان يقدر عليه من السلع اللهم إلا أن ترتفع أجوره. ولكن الأسعار ما لبثت في نهاية تلك السنة أن عادت إلى النزول.

ورأى "حسن" في ذلك بعض حظ واتاه على حين فجأة، فهذه نقوده تستطيع أن تشتري أكثر من ذي قبل، كميات من الأطعمة وغيرها من المشتريات اليومية، بل إن المتاجر الكبرى *department stores* ومحلات البيع المتخصصة تعرض للبيع كميات ضخمة يتسع فيها المجال للمساومات. وتمنى حسن لو أنه ادخر بعض المال، إذن لاتسع أمامه سبيل الاستفادة من هذه الفرص.

في شهر يونيه من السنة الثالثة تخرج فؤاد أصغر إخوة حسن من المدارس العليا وتقدم الالتحاق في نفس الجهة التي يعمل فيها أخوه. فما كان جواب مدير قسم المستخدمين إلا الأسف قائلاً له: "لكننا لم نعد نلحق أحداً، فقد هبطت حركة العمل. والواقع أننا قررنا خفض ساعات العمل اعتباراً من الأسبوع المقبل "وذهب فؤاد يطوف في أنحاء منطقته بكل المؤسسات الموجودة والتي هداه ظنه إلى أن تثقيفه قد يجعله أهلا لها. ولكنه أينما ذهب كان يسمع نفس الجواب. وأخيراً استقر قراره على أن يلتحق بأي عمل ريثما تتحسن الظروف ولكنه كلما تواضع في نظرته للعمل تضاءلت الفرصة أمامه فقد كانت البطالة مخيمة في محيط العمال غير المهرة.

أما "حسن" فكان يعمل بعض الوقت، وبالتالي يحصل على قدر أقل من النقود. ولم يكن، حتى ذلك الحين، قد طرد أحد العمال من المصنع وذلك لأن الاتفاق بين "الاتحاد" والإدارة يقضي في حالة انكماش الإنتاج، بأن تعمل الإدارة على توزيعه بالتساوي بين العمال الموجودين بدلاً من عدم تشغيل أي واحد منهم. وعلى كل حال ينتهي الأمر بأن يجد "حسن" مذكرة في المظروف المحتوي على أجره تخطره بألا يقدم نفسه للعمل في الأسبوع المقبل. ويقصد حسن إلى ممثل "الاتحاد" يستوضحه المسألة؛ فيجيبه الموظف أن "لا بأس من ذلك، فقد هبطت المقطوعية المطلوبة هبوطاً كبيراً لدرجة أننا لو خفضنا ساعات العمل أكثر من ذلك لحصل

العمال المشتغلون بالمصنع على أجر أدنى مما لو تعطلوا عن العمل بالمرة وحصلوا بديلاً عن ذلك على تعويض عن البطالة. ويقضي الاتفاق بيننا وبين الشركة على أنه عند بلوغ هذه النقطة، يبدأ تسريح العمال بادئين من الأحدث فالأحدث بكشف القدامى، وبما أنك من العمال الجدد، فتكون أقدميتك أقل من أغلبية الآخرين".

التأمين ضد البطالة

"ترى ماذا يكون من أمر التعويض عن البطالة؟ ما الذي يمكنني أن أصنعه حيال ذلك؟" ويجيب رئيس "الاتحاد" "يمكنك أن تتوجه إلى مكتب العمل التابع للحكومة وتسجل اسمك، ولن يتوانوا هناك في البحث لك عن عمل مناسب، ما استطاعوا إلى ذلك سبيلاً، فإذا لم يسفر البحث عن إيجاد عمل، فستبدأ بعد مضي أسبوعين تتناول أسبوعياً مبلغاً يناهز ٦٠ في المائة من أجرك حين أداء العملي". ويسأله "حسن": ومن الذي يدفع كل تلك المبالغ؟"

"إنها تدفع من الأموال التي تجمعها الحكومة من أرباب الأعمال في أوقات الرخاء، فكل منهم ملزم بأداء نسبة مئوية معينة من مجموع كشف الأجور التي يدفعها للعمال عنده، والتي تمثل جزءًا من تكاليف الإنتاج ولعله أن يستردها في أوقات الرواج برفع أسعاره إلى الحد الذي يكفي لتحميل جمهور المشترين دفع الثمن".

ونظراً لأن "حسن" استولى على تعويض البطالة فقد استطاع ألا ينقطع عن الشراء حتى ولو كانت مشترياته لا تكاد تسد الرمق، دون أن يسأل الناس أو يستجدي الأكف. ونظراً لأن "جين" وعشرات الألوف من العمال المتعطلين لم ينقطعوا عن الشراء، فإن موجة الكساد لم تبلغ في حدتها ما كان يمكن أن تبلغه في غير هذه الحال.

كما حاول (فؤاد) أن يحصل على تعويض بتسجيل اسمه في مكتب العمل الحكومي. ومع أن المكتب رحب بالبحث عن عمل له، إلا أنه أخبره بعدم أحقيته في أي تعويض؛ إذ أنه لم يسبق له، إلا أنه أخبره بعدم أحقيته في أي تعويض: إذ أنه لم يسبق له الالتحاق بعمل، ولم يسبق لأحد من أصحاب الأعمال أن دفع لحسابه شيئاً ما.

وعندما يتفاقم الكساد، يجد الأقوام الذين تقل أعمارهم عن العشرين مشقة أكثر من غيرهم، في العثور على عمل يتعيشون منه أو في استيفاء الشروط التي تخول لهم الاستفادة بإعانات البطالة. وقد يكون في هذا وذاك شيء من العدل والإنصاف، حيث أن الذين يعولون عائلات هم الأقلية، من بينهم. ولكن هذا مما يحفز الشباب إلى الرغبة في معرفة أسباب الكساد لكي يتحاشوه ما استطاعوا إلى ذلك سبيلا.

أسباب الكساد *" depression "*

أينما ذهب "حسن" و"فؤاد" وجدا الناس يتحدثون عن أسباب البطالة وطرق الوقاية منها. وإذا ببعض الشيوخ يقولون بأنها ما تزال يتكرر

وقوعها كل بضع سنوات، وأنها إنما تقع لأن ذلك في طبائع الأشياء، وأن لا حيلة لنا فيها. ويرى البعض الآخر، بما فيهم لفيف كبير من أرباب الأعمال بأن الكساد إنما وقع بسبب الإفراط في إنتاج السلع من كل الأنواع حتى غمرت الأسواق. ويجيب رئيس العمال بالمنطقة بأن القوة العاملة كفيلة بشراء كل ما تخرجه يد الصناعة لو وجد لديهم ما يكفي من النقود، ولكن الخطر الحقيقي يتمثل في كون الأجور لم ترتفع بدرجة كافية.

وأعتقد "حسن" في سداد هذا القول، وعند مقابلة لرب العمل الأسبق في المرة التالية – وكانت تربطهما علاقة طيبة – سأله رأيه في ذلك فكان جواب رب العمل عليه "حسناً، لو أن أرباب الأعمال أعطوا مثل هذه الأجور المرتفعة ولم يحققوا لأنفسهم أرباحاً فلن يصمدوا طويلاً، بل ربما قلت الأعمال عما هي عليه الآن".

"ولكن ألا يحقق أرباب الأعمال ربحاً يزيد عن حاجاتهم في بعض الأحايين؟"

"لا شك في هذا ولكن حيثما تشتد المنافسة، ستجذب الأرباح الفاحشة أقواماً جدداً إلى ميدان العمل. ويفضي ذلك إما إلى زيادة الأجور أو خفض الأسعار. وهذا بدوره يرفع من الأجور الحقيقية (العينية) إلى أن تتناقص الأرباح، ما أمكن تناقصها، ثم يستمر دولاب العمل في دورانه".

وفكر "حسن" ملياً ثم قال: "لقد سمعت رجلاً منتحياً جانباً من الشارع يقول بأن منشأ العلة بأجمعها هو نظام الأرباح، فلو كانت

الحكومة، كما قال، تملك المشروعات كافة إذن لكان في مقدورها أن تمضي في تسيير دفتها دون أن تحقق أرباحاً. فما قولك في هذا؟".

"ربما كان الأمر كذلك، ولكن لا تنس أن الاستثمارات الجديدة والتي توظف معظمها في توسيع المصانع وتشييد المساكن وشراء العدد والآلات، إنما تأتي من الأرباح. فإذا استحوذت الحكومة على الصناعات ولم تستبق شطراً للاستثمار فلن تحرز أي تقدم بتاتاً".

ويقول فريق آخر من الناس بأن منشأ العلة هو أنه لا العمال ولا أرباب الأعمال لديهم المال الكافي هو أنه لا العمال ولا أرباب الأعمال لديهم المال الكافي. ويقولون بأنه تعين على البنوك أن تقرض المزيد من النقود في أيام الكساد؛ فلا ينبغي لها أن تحد من الإقراض المصرفي للنقود إلا في الأوقات التي يسعى فيها الناس إلى التوسع في الإنفاق، دافعين بذلك الأسعار إلى الصعود.

واستعلم حسن من رب العمل عن رأيه في ذلك فكان جوابه "هذه المسألة من الوجهة النظرية تعتبر صحيحة، وفي اعتقادي أنه يجدر بالمصارف (البنوك) أن تعمل وفق هذه النظرية قدر المستطاع، ولكن هذا بعيد غاية البعد عن تصوير القصة بأكملها. فلئن توجهت من فورك إلى أحد البنوك وحاولت أن تقترض بعض النقود، فلم يقرضك إياها وذلك لأنه لا عمل يضمن ولا البنك يطمئن إلى تسديد القرض ولئن حاولت أنا كذلك أن أقترض من البنوك (المصارف) فوق الدين الذي في عنقي، فلن

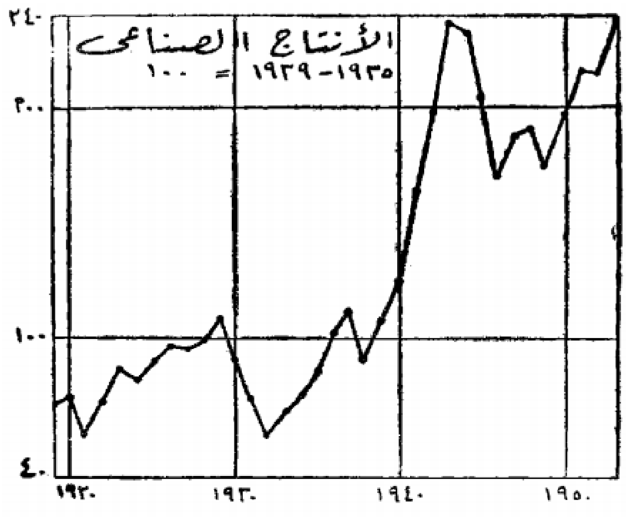
تقرضني نقوداً وذلك لعدم اتساع دائرة عملي، وبالتالي يصبح القرض عملية غير مأمونة العواقب، ولا يسع أي بنك من البنوك أن يتحمل أمثل هذه المخاطر"

وكلما سعى حسن وفؤاد أن يصوروا هذه الحال تمتلكها الحيرة، فقد تعددت النظريات وبدا أن الجواب على كل منها له وجه من سداد القول.

العلم والدورات التجارية "الاقتصادية"

لقد أدلى علماء الاقتصاد في الماضي بطائفة كبرى من الآراء في تفسير أسباب الكساد فكان ذلك مدعاة لإيجاد جو من الإبهام والغموض أشبه بالذي أوجده هؤلاء القوم الذين تحدث غليهم حسن وفؤاد من قبل. على أن السنوات الأخيرة شهدت ازدياد مطرداً في عدد الاقتصاديين الذين أقبلوا على دراسة الحوادث دراسة ممحصة أشبه بدراسة المشاكل العلمية التي يتولاها الباحث الطبي أو الأخصائي في الكيمياء، أو في علوم الأحياء.

ولقد أسفرت أمثال هذه الدراسات الدقيقة الممحصة، عن نتائج لا شك أن من بينها ما يلي:



إن سلسلة متتابعة من الصعود والنزول قد ظلت تصيب الأعمال والتوظف في كل مدنية من المدنيات التي اعتمدت على الأسواق والنقود طوال الحقب التي سجلها التاريخ المسطور؛ فليس علينا فقط أن نفسر أسباب الاتجاهات النزولية وإنما أيضاً أسباب الاتجاهات الصعودية، إذا كان لنا أن نهتدي إلى معرفة الكثير عن هذا الموضوع.

فالاتجاهات الصعودية والنزولية تصنع كلتاهما حلقة مستمرة من الدورات ولهذا يطلقون على دراسة هذا الموضوع "الدورة التجارية" أو "الدورة الاقتصادية".

وفي خلال حقبة تمتد نصف قرن، استغرقت الدورة في بلاد الولايات المتحدة الأمريكية (والدورة تشتمل على اتجاهين: صعودي ونزولي) حوالي ٣.٥ من السنين في المتوسط. ولكن هذه المتزيد عن عدد الجنيهات المدة

إن هي إلا متوسط فقط، فربما طالت دورة من الدورات أو قصرت كثيراً عن المتوسط. كما تميزت بعض الدورات بحدتها، بينما جاءت دورات أخرى ملطفة لا تكاد تحس بآثارها وبعضها بين بين. ولا سبيل إلى الاستيثاق سلفاً بمدى ما تكون عليه موجة الركود من حدة أو عن طول المدة التي ستبقاها.

من السهل أن نفسر أسباب استمرار حركة نزولية غداة حلولها إذا كان المرء يفكر تفكيراً غاية في التبسيط والتعميم، فبعض الأفراد أو المؤسسات التجارية تبدأ بضغط المصروفات، فإذا كان عدد الجنيهات (أو الدولارات مثلاً) المخصومة من أبواب الصرف تزيد عن عدد الجنيهات المضافة بمعرفة أولئك الذين يكثرون من الصرف، عندئذ يهبط دخول الذين ينفقون فيقللون بدورهم من أبواب الصرف وهلم جرا. وسرعان ما يصبح الطلب السوقي الكافي لشراء جميع السلع أو استخدام جميع العمال غير متوافر.

كما أن أسباب الاتجاه الصعودي مع استمراره يمكن تعليله بنفس الكيفية – ويبدأ الإنفاق يزداد هنا أو هناك، وهذا بدوره يزيد من إنفاق الآخرين.

وإذ يجد رجال الأعمال سهولة تصريف السلع، فإنهم يزيدون من الإنتاج ويستخدمون بعض العمال المتعطلين. ولكن من الصعب أن نهتدي إلى الأسباب الداعية إلى توقف حرجة نزولية وابتداء حركة صعودية أو الأسباب الداعية إلى توقف حرجة صعودية وابتداء حركة نزولية.

على أنه قد أمكن الاهتداء إلى أي أنواع الإنفاق لا يقع بصورة منتظمة أكثر من سواه. أما النوعان الأكثر تقلباً فهما (١) إنفاق المؤسسات التجارية (المشروعات) على الاستثمار الجديد و(٢) إنفاق المستهلكين على السلع المعمرة مثل السيارات والأثاثات.

هل يمكننا التخلص من الدورة؟

ما من نكبة من النكبات، اللهم إلا "حرب ضروس" يمكن أن تهلك الحرث والنسل مثل لفحة كساد عاتية، فإذا أمكن اتقاء أمثال هذا الكساد، إذن لتسنى معالجة أولى الشوائب التي تشوب نظامنا الاقتصادي. أما لفحات الكساد الخفيفة فلا تبلغ هذا الحد من الخطورة.

ويكاد يجمع الاقتصاديون على أن في مقدورنا أن نسهم بقسط موفور لمنع لفحات الكساد العاتية حتى ولو استعصى علينا الاهتداء إلى سبب واحد من أسباب الدورة يمكن التعبير عنه بكلمات من مثل الحجج التي تستخدم فيه. ولكن مهما تكن أسباب الذبذبة، ففي الإمكان تخفيفها وإضعافها إلى حد بعيد، إذا استعنا بالوسائل التي تكفل إحباط عملها أو التعويض عن الخلل في حركتها.

فالآلة البخارية لها جهاز ضابط يحكم تعادل السرعة في الآلة فإذا شرعت الآلة تتجاوز سرعتها الأصلية، أغلق "الضابط" الصمام الذي ينساب من خلاله البخار إلى الأسطوانات (السلندرات) إغلاقاً جزئياً،

وحينما تبطئ الآلة عن تحقيق السرعة المطلوبة، يوسع الجهاز الضابط من فتح صمام البخار.

هل رأيت ميكانيكي سيارات يوازن عجلة سيارة؟ قد تكون العجلة بإطار المطاط، (الكاوتشوك) أثقل عند نقطة من النقط على محيط دائرتها منها على غيرها من النقط.

فإذا اختل وضع العجلة فسوف تترجرج يمنة ويسرة حينما تدور بسرعة فائقة، وهذا السير الرجراج يجعل السيارة تتذبذب عجلاتها الأمامية ويجعل قيادة السيارة مهمة شاقة إن لم تكن محفوفة بالمخاطر. ولموازنة مثل هذه العملية لا يجد الميكانيكي داعياً لإعادة تصميم العجلة من جديد، مكتفياً بتثبيت بعض أثقال من الرصاص في مواضعها الصحيحة حتى تدور العجلة أيسر وأسهل مما كانت عليه.

وما التأمين ضد البطالة إلا إحدى الوسائل أو الضوابط للدورة الاقتصادية (التجارية) فهو يسحب نقوداً من المشروعات التجارية ومن أيدي الجمهور وقتما ترتفع الأسعار ويتوافر التشغيل. ويخصص لها "صندوق نقد" تودع فيه إلا أن تمس حاجة المتعطلين إليها وعندها تخرج لتساعد على استمرار حركة الإنفاق. ولن يؤدي التأمين ضد البطالة هذه المهمة بمفرده ولهذا فقد استحدثت داخل نظامنا الاقتصادي عدة وسائل أخرى مماثلة وذلك في السنوات الأخيرة، ترمي إحداها إلى المحافظة على دخول الزراع حين تلفحهم ريح كساد، إحداها تعمل بمعاونة النظام

المصرفي على الحد من القروض المصرفية في وقت ارتفاع الأسعار، وعلى إتاحة موفور من النقد في وقت هبوط العمالة.

فإذا لجأت الحكومة – التي تتوسع في الإنفاق – إلى جباية مزيد من الضرائب بأكثر مما تنفق – حينما تتطلب الحال كبح جماح الحركة الصعودية للدورة، وإذا لجأت إلى زيادة الإنفاق أكثر مما يئول إليها – حينما تكون في اتجاه نزولي، فسيقوم عامل مهم مقوض بتأدية دوره.

وما يعمله لتصحيح أحوال الإنفاق في أكبر نوعين زئبقيين (مضطربين) منها – وهما الاستثمار وشراء المستهلكين للسلع المعمرة سيؤدي خدمة لا يستهان بها. ومع هذا، فلا غنى لنا عن الاستزادة من معرفة الدورة الاقتصادي ووسائل التحكم فيها وإن يكن قد عرفنا ما كفل إحراز بعض التقدم. ومن الثابت أن ثمة – على الأقل – حقيقة يمكن أن يأخذ بها رجال الأعمال وأفراد المستهلكين. فإذا اتجهت الأسعار إلى الارتفاع ونشط الناس في الإنفاق، وعندها يحين الوقت الذي يحق لك فيه أن تدخر من النقود ما استطعت إلى الادخار سبيلا؛ عليك أن تؤجل جميع مشترياتك للأشياء التي تستطيع الاستغناء عنها مؤقتاً ريثما تهبط الأسعار وتتفشى البطالة. وعندئذ يمكنك الحصول على مشترياتك بأبخس الأثمان، كما يساعد إنفاقك على التخلص من موجة الركود.

الفصل الثامن

من هو المنتج وما هو إنتاجه؟

لعل الولايات المتحدة هي أغنى أمم العالم، لا في الثروة النقدية، بل في الطيبات والخدمات. فمتوسط استهلاك الناس من السلع التي يحتاجون إليها أزيد منه في أي بلد آخر. نعم هناك دول أخرى فيها أفراد من أصحاب الثروات الطائلة ولكن لا توجد دولة واحدة أخرى يتمتع فيها الناس، بوجه عام، بصنوف الحاجات الضرورية والمتع الشهية مثلما هم واجدوه في الولايات المتحدة. فلماذا يصدق هذا القول؟

الموارد الطبيعية

تحتل الولايات المتحدة جزءًا من قارة أمريكا الشمالية وهبته الطبيعية موفورة النعم؛ فهناك على السهل الساحلي الممتد شرقي منطقة الأبالشين *Appalachians*[٣٠] في حوض نهر المسيسبي العظيم وعلى الشاطئ الغربي تمتد مساحات واسعة من الأرض الزراعية الجيدة تسقيها في الأغلب مياه الأمطار الغزيرة. أما في المناطق الأكثر جفافاً فينصرف الناس إلى تربية

---

[٣٠] – تتكون سلسلة الأبالشين من منطقة شمالية وأخرى جنوبية تمتدان قريباً من ساحل الأطلسي . (المترجم)

الماشية وزراعة القمح. وكان ما يقرب من نصف البلاد تغطيه في البداية غابات لم تطأها قدم إنسان، ومع أن هذه الغابات قد أزيل أغلبها توطئة للاستفادة بها في الزراعة، فما برحت مسافات كبرى غنية بالأشجار. وعثروا في باطن الأرض على ثروات معدنية من خامات الفحم والحديد والنحاس والنفط (زيت البترول) وغيرها من المعادن المفيدة لبني الإنسان، مثلما عثر في الإقليم المصري من الجمهورية العربية المتحدة على معدن الذهب في منجم السكري وخامات الفوسفات والمنجنيز في جهات القصير وسفاجا وأبو زنيمة على ساحل البحر الأحمر والنفط (زيت البترول) بجهة شبه جزيرة سيناء أو الحديد في منطقة أسوان". وبرغم أن الولايات المتحدة لا يتوافر فيها معدن النيكل أو القصدير، إلا أن جميع المعادن أو الصخور النافعة الأخرى تكاد تكون قد عثر عليها. كما أن وجود الفحم والحديد بصفة خاصة، قد هيأ قيام أعظم صناعات الصلب في العالم، وكان الصلب هو الدعامة التي قامت عليها المدنية الآلية (الميكانيكية).

أما مناخها فهو مناخ المنطقة المعتدلة الصالح للزراعة. ويختلف مناخها في الوقت نفسه، ما بين الشمال الدافئ والجنوب الحار، مما يساعد على زراعة أنواع شتى من المحصولات زراعة مربحة. فلا يستوردون من الخارج سوى القليل من المنتجات الزراعية الرئيسية التي تنبت في المناطق المدارية مثل المطاط والسكر والكاكاو والموز. ولا غنى للمدنية الصناعية عن توافر موارد الطاقة الآلية التي تحل محل عضلات الإنسان والحيوان كلما تقدمت الأساليب الفنية. ولعل الفحم والنفط هما أهم مصادر الطاقة في العصر الحديث. وتملك الولايات المتحدة منهما ذخيرة وافرة. ولا شك

في أن العثور على الزيت (النفط) حدث لأول مرة في تلك البلاد التي ظلت تنتجه وتتوسع في استخدامه توسعاً فاق ما فعلته أية أمة أخرى. أضف إلى هذا أن الجداول والأنهار العديدة قد أمدت منذ البادية كثيراً من المناطق بالطاقة الهيدروليكية (المتوالدة من تدفق المياه).

الشعب

أما أغزر وأوفر ينابيع الثروة، كما كان ليغني فتيلاً لو لم يتوفر على التنقيب هنا واستغلالها رجال ذوو أهلية وكفاية. فعندما بدأت الهجرة والاستيطان في أمريكا الشمالية، كانت القارة يقطنها أقل من عشرة ملايين من الهنود الحمر مشتتين هنا وهناك. أما هؤلاء المهاجرون عبر المحيط الأطلسي ليستوطنوا البلاد الجديدة، فكان عليهم أن يعتمدوا على سواعدهم في توفير الغذاء والكساء والمأوى لأنفسهم. وأما أولئك الرواد الذين صمدوا أمام الصعاب فكان عليهم أن يشمروا عن ساق، معولين على أنفسهم. وقد تفتقت أذهان عدد كبير منهم عن همة فائقة في معالجة ما اعترضهم من مشاكل جديدة.

وفي الوقت نفسه، تعلم ضرورة التعاون والتساند مع بعضهم بعضاً، وقد توارث الخلف عن السلف هذه الصفات والعادات فأصبح الإقدام على المشروعات وروح الابتكار وإشاعة التعاون من الخصائص البارزة في الأمريكيين، وثمة عادة فريدة من بين العادات الأمريكية هي استعدادهم للتنقل والارتحال إلى بلد آخر بحثاً عن أحسن الفرص. فلقد أبدى

الأمريكيون أكثر من معظم الشعوب الأخرى، استعداداً طيباً وإقبالاً على الاستفادة بمستحدثات الأساليب والمخترعات.

ونظراً لاتساع الأرض ووفرتها أما الجميع لم يحرز النظام الأرستقراطي الشائع في أوربا نجاحاً اللهم إلا في ولايات العبيد. ولكننا نجد في البلدان الأعرق، أن طبقة النبلاء الوراثية المالكة للمساحات [٣١] الشاسعة من الأراضي هي التي تسود الناس وتحكم في الطبقات الفقيرة المحرومة من حقوق الملكية والتي قضي عليها أن تعمل وتكدح لحساب طبقة النبلاء. أما في أمريكا فتساعد حرية الأفراد والتقاليد الديمقراطية روح الطموح على أن تشق طريقها صعدا إلى مستويات أعلى في العالم. وكانت العمالة، لعدم تقيدها، تناول أجراً حسناً وذلك بالنسبة لندرتها. ولم يسلم الأمريكيون قط بأن طبقة الدهماء مقضي عليها بالفقر أبد الدهر، بل ظلوا دائماً على استعداد لقبول التطور والتحسينات التي تضفي مزيداً من الرفاهية العامة. بل مع تكاثر أعداد [٣٢] السكان اليوم، لا يزال الذين ينعمون بخيرات الولايات المتحدة وينابيع ثروتها لا تزدحم بهم الأرض. هذا على أنه قد آن الأوان للعمل الجدي على صيانة ينابيع الثروة الطبيعية خشية من تبديدها كما فعلت القرون الماضية.

---

[٣١] – بصدور القانون رقم ١٧٨ لسنة ١٩٥٢ انقضى عهد مماثل في مصر، إذا أصبح الحد الأقصى للملكية الفردية من الأراضي الزراعية ٢٠٠ فدان فقط (المترجم)

[٣٢] – أوردنا هنا بياناً مقارنا لنمو السكان في كل من الجمهورية العربية المتحدة (الإقليم المصري) والولايات المتحدة الأمريكية (ينظر صفحة ١٦١)

تابع التعليق رقم (٢):-

دراسة مقارنة لنمو عدد السكان في الإقليم المصري (من الجمهورية العربية المتحدة الآن) والولايات المتحدة الأمريكية بملايين السكان

	١٨٠٠	١٩٠٠	١٩٥٠
الإقليم المصري	٢.٥ [٣٣]	٩.٥	٢٥.٧٥
الولايات المتحدة	٥	٧٥	١٥١

مدى التوسع الزراعي في مدة ١٠٠ سنة مقارناً بتكاثر عدد السكان [٣٤]

السنة	الأفدنة بالملايين	السكان بالملايين
١٨٤٧	٣.٩	٤.٥
١٨٩٧	١.٥	٩.٧
١٩٤٧	٥.٨	١٩.٠ –

[٣٣] – قدر أحد علماء الحملة الفرنسية سكان مصر في ذلك الحين ٢.٥ مليون .

[٣٤] – مستقاة من بيانات كتاب شارل عيسوي بالإنجليزية (مصر في منتصف القرن) ومن المجلس الدائم الخدمات العامة (كتيب مشكلة السكان في الإقليم المصري). (مترجم)

منطقة واسعة للتبادل.

تحظى أوروبا – شأنها في ذلك الولايات المتحدة – ينابيع غنية بالثروات الطبيعية، كما تتمتع مثلها بمساحات واسعة ومناخ مناسب رغم تنوعه، وما برح تعدد التربة وتناثر ينابيع الثروة في الأرجاء المترامية يساعدان على توسيع التبادل التجاري؛ مما يؤدي إلى تخصص كل منطقة فيما تجيده وتتقنه، وتبادل بمنتجاتها ما ينتجه غيرها من المناطق مما يعود بالوفر والثراء على الجميع.

وإننا لنجد – فيما يلي الولايات المتحدة وبعض دول مجموعة الشعوب البريطانية كومنولث) – أن أمم أوروبا الأكثر تقدماً أحرزت أرفع مستويات المعيشة في العالم. ومع هذا تعاني أوروبا من عيب خطير تجنبته الولايات المتحدة – إذا يتقاسم القارة الأوروبية عدد من الأمم تختلف لغاتهم وتقاليدهم ونظم حكمهم، ويستخدمون أنواعاً مغايرة من النقود، وقد ساعد كل أولئك على التخصص وعلى تدفق حركة المبادلات التجارية، وأفاض على المواطنين الأمريكيين الرفاهة والخير العميم. وذلك لأن في مقدورهم أساساً أن يتزودوا بما يحتاجونه من أجود وأرخص مصادر إنتاجه داخل ربوع البلاد.

في إنتاج السلع: ١- الزراعة

لما كان كل فرد محتاجاً إلى المأكل، وكانت كل عائلة في مبدأ الأمر تكاد تصنع كل لوازمها بأيديها، لهذا اشتغلت أغلبية السكان الساحقة

بشئون الزراعة. وربما بلغ عدد الزراع، وقت تأسيس الجمهورية، حوالي ٨٠ في المائة من مجموعة السكان. ولكن عندما ساد نظام التخصص واستقرت الأحوال في البلاد، وعندما أتاح تقدم أساليب الزراعة الفنية زيادة المحصولات مع توفير في المجهود العملي، عند ذلك انكمشت نسبة الزراع. وها هو ذا قد أصبح عدد العمال المشتغلين بالزراعة أقل من ٢٠ في المائة، في الوقت الحاضر. وأصبح ما ينتجون من مواد الغذاء والألياف (باستثناء واردات، المناطق المدارية)

لا يقتصر على حاجات السكان وحدهم بل يتجاوزه إلى تصدير الفائض إلى البلدان الخارجية. أما الولايات الواقعة في الشمال الشرقي، حيث تزدهر الصناعات في المدن والقرى فأهم المحصولات هي التي تعود بالربح نتيجة توزيعاها على أسواق المدين بحالة طازجة، وتذكر من بين هذه المحصولات: اللبن، الخضروات الغضة، والدجاج، والفاكهة. وينبت البطاطس في التربة الصالحة بجهة "مين" شمالاً و"لونج أيلاند".

وتقع أكبر مناطق زراعة الذرة في الولايات الوسطى لحوض نهر المسيسبي حيث تزرع الذرة أساساً لتغذية الخنازير وتسمين الماشية بجهة الغرب. وذلك لأن جودة التربة مع شدة الحرارة صيفاً وغزارة الأمطار تجعل هذه المناطق صالحة تمام الصلاحية لزراعة الذرة. وأغلب المشترين للخنازير والماشية هم الشركات الكبرى لتعبئة اللحوم في مدن "شيكاغو" و"كانساس" و"سانت لويس".

كما تنتشر صناعة منتجات الألبان بجوار المدن، وكذلك في "ويسكونسين" المتخصصة في هذه الصناعة. ويوجد – غربي حوض زراعة الذرة والقمح – محصول رئيسي هو قمح الشتاء الذي يزرع في فصل الخريف وهو من الزراعات التي تنفرد بها الولايات الجنوبية المتطرفة، أما قمح الربيع – الذي يزرع في فصل الربيع وينضج في الخريف – فيزرع في الولايات الشمالية المتطرفة مثل "مينيزوتا" وفي "السهول الكبرى" شرقي سلسلة الجبال الصخرية "روكي" التي لا تكفي أمطارها لري الزراعات في معظم المحصولات الأخرى. ولا توجد من الأمطار في أيام الجاف الملحوظة، ما يكاد يكفي لري زراعات القمح.

وتربى الماشية في "تكساس" والسهول المرتفعة قريباً من سلسلة جبال "روكي" التي لا ينبت فيها القمح. أما الماشية التي تنتجها مزارع التربية، ففي السن المقررة تباع إلى مزارع الولايات الغربية الوسطى لتسمينها تمهيداً لطرحها في السوق.

كما ينمو في الولايات الجنوبية القطن والتبغ والفول السوداني والفاصوليا والخضراوات وقصب السكر والرز، إلى جانب طائفة من المحصولات الأخرى بقصد الاستهلاك المحلي. كما ينمو في "فلوريدا" البرتقال والليمون الهندي.

وتشتهر كاليفورنيا الواقعة على الشاطئ الغربي، بمنتجاتها من الموالح والأعناب والبندق. كما رسخت زراعة القطن هناك.. أما في الولايات

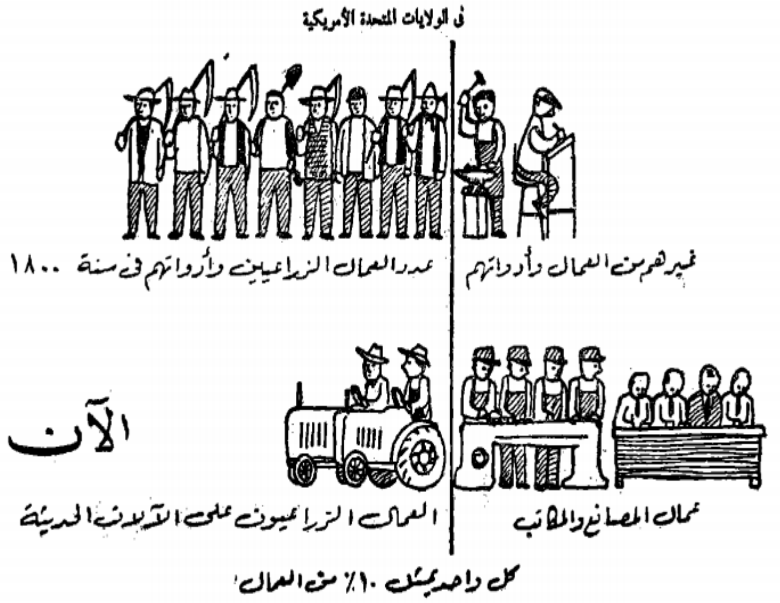
المتطرفة شمالاً على الساحل الغربي من الولايات المتحدة فينمو ثمار التفاح وكثير من المحصولات الأخرى الموافقة للمناخ.

كما يتخصص أقوام في زراعة كثير من المحصولات الأخرى في الجهات التي تتهيأ لها الظروف الصالحة، وفضلاً عن الزراع المتخصصين الذين يعتمدون على بيع إنتاجهم، لا يزال عدد كبير من عائلات الفلاحين كل همهم زراعة المحصولات الغذائية، لاستهلاكهم الذاتي. وهؤلاء يقيمون عادة في المناطق الجبلية الواقعة شرقاً، حيث تكثر الأراضي البور ولا تكاد العائلات تجد ما يسد الرمق ويقيم الأود.

([٣٥]) بيان توزيع السكان العاملين بالإقليم المصري بالألف الشخص

	١٩٢٧	١٩٣٧	١٩٤٧
عدد السكان المشتغلين بالزراعة	٣.٤٨٦	٤.٢٦٥	٧.٥٥٥
غيرها	٢.٤٧٨	٣.١٥٧	٦.٥٩٩

[٣٥٣٥] – من كتاب "مصر في منتصف القرن" للأستاذ شارل عيسوي (مطبعة أكسفورد ص ٦٢) سنة ١٩٥٤ (المترجم)

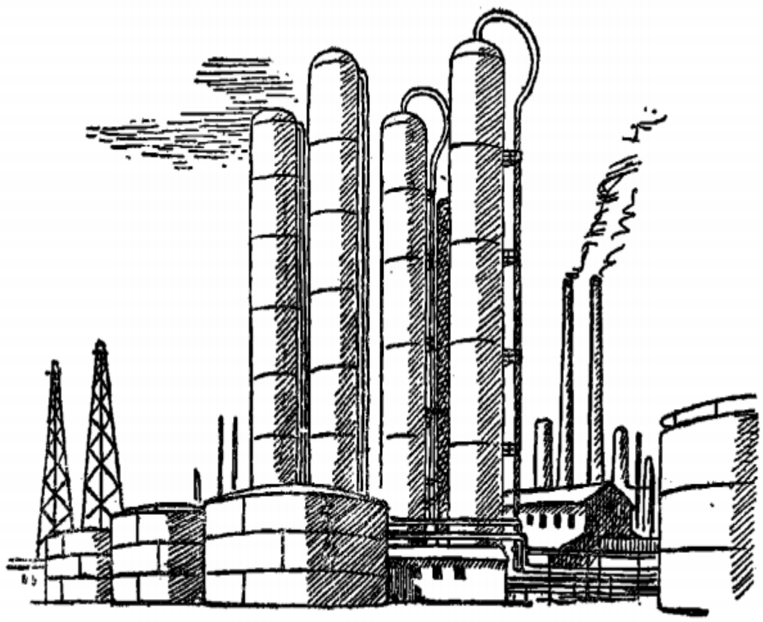


في إنتاج السلع : ٢ - التعدين

للتعدين أهميته في الحصول على فلزات المعادن اللازمة للمواد الصناعية وللطاقة الحرارية مثل الحديد وغيره من المعادن، والفحم والزيت، ومع هذا لا تستخدم صناعة التعدين سوى نسبة ضئيلة من السكان: ولعل العدد الأكبر من عمال المناجم يشتغلون في استخراج الفحم — من نوع "الأنتراسيت" أو الفحم الحجري في بنسلفانيا الشمالية والفحم البتومي أو اللين في بنسلفانيا الجنوبية وفرجينيا الجنوبية وألياما وفي عدة ولايات تتوسط الجزء الغربي، وفي كلورادو وبعض أجزاء أخرى متناثرة.

وكان اكتشاف الزيت لأول مرة في بنسلفانيا، ثم في الولايات المجاورة في منطقة يقال لها حقل وسط القارة. كما اكتشفت بين الحين والحين حقول

جديدة للزيت في تكساس وأوكلاهوما، وكاليفورنيا وعدة أماكن أخرى، من بينها ما تحت مياه خليج المكسيك. ونظراً لأن الأجهزة الآلية لاستخراج الزيت ورفعه إلى سطح الأرض قد بلغت شأواً بعيداً من التقدم، فإن عدد المشتغلين بهذا النوع من التعدين هو من الضآلة بمكان.



معمل تكرير (البترول) الزيوت

وتستخرج المعادن من مناطق الجبال الصخرية "روكي" حيث تتوافر رواسب المعادن، وكذلك في جهات أخرى مترامية، فيستخرج الحديد من ألباما و"مينيزوتا" حيث تم الكشف عن أغنى رواسبه ومن غيرها كما يحصل على الرصاص والزنك من "المسوري" ونظراً لضخامة كميات التعدين التي تستخدمها الصناعة الأمريكية، لهذا تستورد الولايات المتحدة وسوف

تستورد في مستقبل الأيام مقادير أو في الحديد والنحاس وغيرهما من المعادن.

في إنتاج السلع (الطيبات). الصناعة الآلية

يتم صنع المواد التي تزودنا بها الزراعة والتعدين، على شكل منتجات تامة الصنع وذلك بوساطة المعامل والمصانع المقامة في أجزاء شتى من البلاد. ولقد كانت مصانع النسيج التي تقوم بعملية غزل المواد المصنوعة من الخشب والقطن والحرير أو الألياف الصناعية مثل الحرير الصناعي والنايلون ثم تقوم بنسجها وصنعها، من أوائل المؤسسات الصناعية التي ذاعت شهرتها.

وظلت ولايات نيو إنجلاند وأجزاء أخرى بالشمال الشرقي لفترة طويلة من الزمن معقلاً لصناعة المنسوجات، على أن معامل القطن منذ عهد قريب تنتشر بسرعة فائقة في الجنوب.

أما القماش الذي تنتجه المصانع فيتحول إلى ملابس للسيدات والرجال بوساطة صناعات الملابس الجاهزة الواقعة بصفة رئيسية في المدن مثل: نيويورك، وشيكاغو، وروشستر، وفيلادلفيا، وبالتيمور وغيرها في نيو إنجلاند، هذا على أن الصناعة قد رسخت أقدامها الآن في "مدوست".

وتعتبر عملية تصنيع الطعام من بين الصناعات الكبرى، فيتم طحن الدقيق على نطاق واسع في مينيزوتا، وبفلوا، وكانساس، وأوهاما. وتقع

أكبر مؤسسات تعبئة اللحوم على مقربة من مناطق تربية الماشية في شيكاغو وغيرها من المدن الواقعة في المنطقة الغربية الوسطى. وتقوم صناعة التعليب والحفظ ومنتجات المخابز وغيرها من الصناعات الغذائية في أي مكان يكون قربه من مواطن المواد الخام والأسواق عاملاً مساعداً على تهيئة الظروف الصالحة قيامها.

وتمثل الملابس والأغذية أولى الصناعات التي تنتج السلع "غير المعمرة" لأفراد المستهلكين. ويشتغل غير أولئك من فروع الصناعات التحويلية في إنتاج السلع "المعمرة" لكل من الصناعة وأفراد المستهلكين. وتعتبر صناعة الحديد والصلب الأساس الذي يقوم عليه إنتاج تلك السلع. وهي تتركز في "بنسلفانيا" و"أوهايو" و"إنديانا و"إيلينوس" و"الياما" لقربها من المواد الرئيسية اللازمة لها وهي – الفحم والحديد – وإن يكن توجد مراكز أخرى في "كولورادو" وعلى شاطئ المحيط الأطلسي.

وطبيعي أن تقوم صناعة السيارات وأجزائها على مقربة من "نيويورك" و"بنسلفانيا" و"نيو إنجلاند"، وغيرها من الولايات. أما صناعة النحاس الأحمر والأصفر وطائفة كبرى متنوعة من المنتجات التي تعتمد عليها، فقد نهضت في "كونيكتيكت".

وتعتبر الصناعات الكيماوية التي مارست وأحرزت تقدماً باهراً بعد عام ١٩٢٠، بمثابة عملاق ناشئ في محيط الصناعات. وتحتل مركزاً مهماً

في "ديولاوار" وإن تكن المعامل الكيماوية المتنوعة موجودة في عدة جهات إقليمية أخرى.

وتقع صناعات مواد البناء في الجهات التي يسهل منها الوصول إلى الأسواق والحصول على المواد الخام التي تلزمها. وتشتمل هذه الصناعات على الخزف، والطوب، والزجاج، والمصنوعات الخشبية والحدايد ومعدات التدفئة والتسخين والأجهزة الكهربية ومواد التلوين (البوية) ولوازم التسقيف وغيرها. وتقع معامل تكرير الزيوت في الولايات المكتظة بالسكان، على مقربة من الأسواق الرئيسية وتنقل الزيوت إليها من حقولها بوساطة الأنابيب. وتصنع أشرطة التصوير (أفلام السينما الخ) أغلب ما تصنع، في كاليفورنيا الجنوبية ويرجع ذلك إلى تأثير المناخ.

وتقع مصانع الورق بجوار مصادر إنتاج لب الورق، وتتم الطباعة في سائر المدن ولو أن نيويورك وشيكاغو قد تكونان أعظم مراكز الطباعة. كما يتركز طبع ونشر المجلات والكتب أساساً في نيويورك، وبوستون، وفيلادلفيا.

ومن العسير أن تشتمل قائمة مختصرة على جميع الصناعات التحويلية العديدة. فما من بقعة من أرض الوطن إلا وتكاد صناعة أو أخرى من الصناعات التحويلية أن توجد فيها هذا ويبلغ التركيز أشد في الولايات الواقعة بالشمال والشمال الشرقي.

ومع أن المنشآت – البنائية إذا توخينا الدقة – لا تعتبر من صناعات المعامل إلا أنها تعتبر من أكبر وأهم الصناعات المنتجة للسلع.

السلع / ناقلوها وبائعوها.

من الأمور الطبيعية، أن يقال عن مدينتنا الصناعية بأنها مؤلفة أساساً من أولئك الذين يستخرجون السلع من الأرض ويصنعونها. وعلى هذا فإن طوائف المشتغلين بفلاحة الأرض والتعدين والصناعة التحويلية، إذا جمعوا فلن يبلغ عددهم نصف عدد السكان العاملين في الولايات المتحدة، ولن يبلغ كسبهم ٤٠ في المائة من الدخل القومي. وما كان هذا الإنتاج الأمريكي المتخصص بصورة فائقة ليكون، لو لم تربطه شبكة من المواصلات غاية في التقدم تنقل المواد من الحقول والمناجم إلى المصانع أو من مصنع إلى آخر، أو من مراكز الإنتاج إلى المستهلكين. وما كان أيضاً ليكون، لولا الآلاف المؤلفة من الناس المشتغلين بالتجارة والتبادل والمتخصصين في بيع السلع.

وكان لإنشاء الطرق المائية ثم السكك الحديدية أكبر الفضل في تيسير الأسواق الواسعة وجمع منابع الثروة المشتتة وهي التي تعتمد عليها الزراعة والصناعة في العصر الحديث. كما أن شبكات السكك الحديدة الرئيسية والفرعية الممتدة في طول البلاد وعرضها، من حدودها الشمالية إلى حدودها الجنوبية ومن الشاطئ إلى الشاطئ قد ساعدت على نماء وازدهار جماعات المنتجين للسلع خلال النصف الأخير من القرن التاسع

عشر. فلم تقتصر مهمة السكك الحديدية على نقل حمولتها من البضائع بل إنها بشرائها لقدر موفور من منتجات كثير من الصناعات المهمة مثل الفحم والحديد والصلب، قد بعثت في تلك الصناعات روح النشاط.

وبلغت السكك الحديدية الذروة في توسعها حوالي سنة ١٩٢٠ ثم بزغ مطلع عهد جديد للنقل بالسيارات، واستخدام لذلك طرقاً معبدة تكمل مهمة السكك الحديدة، بل لقد نجحت السيارات في منافستها على نقل كثير من البضائع والركاب. ثم ظهرت الطائرة آخر الأمر لتكملها وبخاصة في النقل السريع البعيد المدى عن الركاب والبضائع ذوات الصفة الاستعجالية.

وظهر جنباً لجنب مع وسائط النقل، المواصلات السريعة للمسافات البعيدة وأولها البريد، ثم البرق (التلغراف)، ثم الهاتف (التليفون)، وآخرها الإذاعة اللاسلكية (الراديو)، والإذاعة المرئية (التليفزيون). وأصبح جهاز الراديو في حد ذاته من الصناعات المهمة لا بالنسبة للمواصلات وكفى، بل في التسلية واللهو. كما مكنت وسائل النقل من وصول تجارتنا الخارجية الآن إلى أنحاء مترامية من العالم. ويعمل في تجارة الجملة والتجزئة أناس أكثر عدداً من الذين يعملون في عمليات النقل، تراهم يتغلغلون في كل ركن من أركان البلاد، ويضمون سلسلة ممتدة من المؤسسات التجارية، بادئة من مخازن الاستيداع الكبرى والأجهزة الرافعة للغلال وتجار الجملة للأغذية

والمتاجر الكبرى [٣٦] *DEPARTMENT stores* ومكاتب البريد والمتاجر ذات الفروع بالإقليم والجمعيات التعاونية حتى تنتهي إلى المحل الصغير للبيع بالتجزئة والذي ملكه فرد واحد لا يستخدم سوى عدد قليل من العمال أو لا يستخدم منهم أحداً .

الخدمات (المرافق) *services*

أخذت الخدمات الأخرى، غير النقل والتجارة، تطرد أهميتها، كما أصبحت في السنوات الأخيرة تستكثر من استخدام جزء من السكان في ازدياد مطرد، وهذا أيضاً من مستلزمات النظام الاقتصادي المتسع والمتشابك داخل الولايات المتحدة.

وتتألف أكثر الطوائف المشتغلة بمفردها في تزويد الخدمات، من عمال الحكومة وهذا بخلاف المشتغلين في المنشآت العسكرية. ويعمل هؤلاء لحساب الحكومة الاتحادية (المركزية) وحكومات الولايات المختلفة ووزارات الحكومة الإقليمية. ومن أضخم الهيئات التي تضم موظفين عموميين هيئات عمال البريد والمعلمين. وتكاد كل مهنة أو حرفة – مما تخطر بالبال – أن تنخرط في هذه الصفوف، مثال ذلك عمال الغابات والعلماء والاقتصاديون والإحصائيون ورجال البنوك والأطباء والفقهاء

[٣٦] – مثل محلات شيكوريل وعمر أفندي وشركة بيع المصنوعات المصرية التي يضم كل منها في المدينة الواحدة فروعاً للسلع المختلفة، كالأثاث والأحذية والأقمشة والملابس الجاهزة إلخ ... والأدوات المنزلية ولعب الأطفال والمأكولات أحياناً تحت سقف واحد أو محلات "هارودز" "باركر" في حي كنسجتون لندن إلخ... (المترجم)

القانونيون والشرطة وفرق مكافحة الحريق والمهندسون وجيش جرار من المحاسبين والناسخين والكتاب.

وتضم المهن الخاصة رجال البنوك وموظفي شركات التأمين وغيرها من المؤسسات المالية وأرباب المهن الحرة مثل الأطباء والممرضين والفقهاء القانونيين ورجال الدين وكذلك أولئك الذين يعملون في محطات خدمة السيارات ومستودعات السيارات ومكاتب الإعلان والحلاقين ومصففي الشعر وعمال المطاعم والفنادق ومئات من المتخصصين في توفير الخدمات.

وبتقدم العلوم والأساليب الفنية، صار من الميسور إنتاج المزيد من السلع بقليل من العمالة، وأخذت حاجات الشعب يشتد طلبها على الخدمات واطرد عدد المشتغلين من بين السكان في إعدادها وتزويدها.

الفصل التاسع

شئون البيت القومي، ومن يديره؟

عرفنا علم الاقتصاد في مستهل هذا الكتاب بأنه إدارة شئون البيت. وعندما كان أعضاء العائلة الواحدة من عائلات الريف – في أيام الاستعمال الأولى – يصنعون بأيديهم كل ما يحتاجون إليه من سلع وخدمات، رأينا كيف أن أولئك الذين كانوا يديرون شئون العائلة قد اضطلعوا بواجبات مهمة، إذا أريد أن تعيش العائلة عيشة رغدة. وكان يتعين توفير ما يكفي من كل الحاجات. ولكن لما كانت ينابيع الثروة الطبيعية والأيدي العاملة في المزرعة محدودتين، فقد دعت دواعي الاختيار ألا تكثر سلع وتشح أخرى. كما استلزمت الحال استخدام الأيدي العاملة الماهرة حتى يتم إنجاز أقصى ما يمكن في أقل وقت ممكن. وكان على العائلة أن تحرم نفسها بعض الطيبات حتى تحصل على المباني والأدوات النافعة، وإن قل عددها. وأخيراً كان يتعين توزيع مجموع إنتاجهم الكلي توزيعاً عادلاً بين جميع أعضاء العائلة.

أما في أيامنا، فمن النادر أن توجد عائلات – إن كانت توجد – يصنعون بأيديهم كل ما يحتاجون إليه أو يصنعون في داخل البيت عدداً كثيراً من السلعة الواحدة؛ فمهام الإنتاج والتوزيع منتشرة في طول البلاد وعرضها، بين الأخصائيين من أفراد الأمة. فمن هو الذي يرسم المنهاج

القويم ويدير شئون هذه العائلة القومية الكبرى؟ من الذي يتكفل بتوفير الحاجات؟ ويحسن توزيع ينابيع الثروة بالعدل والقسطاس؟ ويستخدم الأيدي العاملة بمهارة؟ ويدخر ويستثمر قدراً كافياً من المال ثم لا يقتر حين يدخر؟ ويضمن توزيع ثمرة العمل (الناتج) توزيعاً عادلاً؟

المستهلك في دور المدير

من الواضح أن مهمة تدبير الاقتصاد القومي بأجمعه أخطر شأناً من أن ينفرد بها رجل أو امرأة أو حفنة من أهل الخبرة والمعرفة. فنظام مثل هذا متسع متشابك معقد، لا سبيل إلى إدارته في دقائقه وتفاصيله – بأوامر تصدر من واشنطن (مقر الحكومة المركزية) أو من أي مركز آخر. بل لو أجاز النظام الديمقراطي مثل هذا، لن يستطيع أي عقل بشري مهما أوتي من القدرة أن ينبئ جميع سكان هذه البلاد وعددهم ١٦٠ مليوناً بما ينبغي أن يفعله كل واحد منهم أو أن يخبره بما يجب أن يساهم به في الدخل القومي.

إن كل واحد منا، في كل مرة ينفق فيها نقوداً، يمارس قدراً من السلطة في تعيين ما سيتم إنتاجه. فإذا اشترى "زيد" مثلاً إحدى الصحف كان هذا بمثابة اعتماد يمنحه زيد لإنتاج صحيفة معينة (أي طبعها وتوزيعها)، وسرعان ما يكتشف صاحب الصحيفة كثرة عدد الاعتمادات الممنوحة فينظم إنتاجه تبعاً لذلك. وأمر الطبع الذي يصدره – هو الآخر – يحدده بدوره عدد عمال الطباعة الذين يتعين عليه استخدامهم، وكمية

الورق التي عليه أن يشتريها، وكذلك في المدى الطويل عدد آلات الطباعة التي سيحتاج إليها. وتنتقل هذه القرارات بدورها – عن طريق مشتريات صاحب الجريدة – إلى أصحاب مصانع الورق والمطابع وباقي الآخرين.

ويبقى بعدئذ أن جمهور القراء (مستهلكي الصحف) هم أصحاب القول الفصل في تحديد كمية الأشجار التي تقطع لاستخراج لب الخشب الذي يصنع منه ورق الصحف، ولهم الكلمة النهائية في تحديد ما سيستخدم من معدن الصلب في صنع آلات وحروف الطباعة، وكذلك كل شيء آخر مما يدخل في إعداد الصحيفة ونشرها.



إن جميع ما يملكه "زيد" من نقود (جنيهات وقروش) إن هي إلا اعتمادات بغض النظر عما يشتريه بهذه النقود. وهي بالإضافة إلى جميع النقود الأخرى التي ينفقها جميع المستهلكين الآخرين، تساعد على تقرير الكيفية التي يتم بها توزيع موارد الدولة – الأرض والعمل ورأس المال – فكل واحد من رجال الأعمال ممن عنده سلعة ليبيعها، إنما هو – في أوسع المعاني – يتنافس مع جميع رجال الأعمال الآخرين على (دولارات) المستهلكين أو جنيهاتهم.. إلخ ويطرد نجاح من أفلح منهم في سد حاجات جمهور المستهلكين ونيل رضاه، أما أولئك الذين فشلوا في بلوغ هذه الغاية فينتهي أمرهم بإغلاق أبواب محلاتهم.

هب أن بعض الموارد اللازمة لصنع ما يريده (زيد) وآخرون قد أصبحت نادرة حتى لم يعد يوجد منها ما يكفي لسد حاجات جميع المستهلكين لهذه المنتجات. فلا بد من حرمان البعض. ولكن من الذي سيحدد أي المشترين ينال الأفضلية على سواه؟؟ قد تكون المسألة أحياناً من قبيل "البركة في البكور" فتحظى طلبات أول قادم بالخدمة والرعاية ولكن مثل هذا لن يطول أمره عادة. ومما يتيح للمنتجين أن يفرضوا زيادة، كون الطلب يزيد عن العرض فيرتفع السعر. وعندئذ تحدد درجة التفضيل بمدى الرغبة – أو الاستعداد – لدفع السعر الأعلى، فإذا ارتفع سعر الصحيفة التي يقرؤها (زيد) ٥ مليمات فقد يعدل عن شرائها ويوجه نقوده للصرف على أشياء أخرى.

كما يقدر المستهلكون – إلى حد بعيد – على تحديد كمية مدخراتهم؛ فإذا رأوا ارتفاعاً في أسعار السلع التي لا تشتد حاجتهم إليها يومياً، ففي وسعهم أن يخفضوا مشترياتهم بوجه عام، وهو ما يعمدون إليه في بعض الأحيان، وبمعنى آخر يمكنهم أن يزيدوا من مدخراتهم. ومن ناحية أخرى، قد يرون من الأفضل الاستمتاع بالطيبات مفضلين إياها على الادخار، وبهذا يمدون المصانع والآلات بالمال اللازم لتشييد المزيد منها. وقد يجد أولئك الراغبون في تشييد المصانع والآلات، بإزاء هذه الحال، أن أيديهم مغلولة بعض الشيء بسبب صعوبة تدبير المال اللازم.

هل المستهلك يؤدي دور السيد المتحكم؟

ومع أن المستهلك – بإنفاقه يوجه الكيفية التي تستخدم بها موارد الأمة – إلا أنه كالكثيرين من الملوك والحكام، يذهب ضحية الإطراء والتغرير، وهو ملك محدود السلطان.

ونرى المستهلك تلاحقه الدعاية والإعلان، من كل مكان تخبره بأفصح لسان ما يجب عليه أن يقتنيه للاحتفاظ بصحته وبصديقته وبهنائه وأصدقائه ثم بمقامه من المجتمع. ويستغل كثيرون ممن عندهم سلع للبيع كل ما في النفس البشرية من ضعف لكي يخلقوا الطلب على منتجاتهم. ويزعم كل بائع مؤكداً أن ما عنده هو أجود المنتجات، وقد يكون أحدهم على حق، أما جميعهم فلا يمكن أن يكونوا كذلك. ولا شك في أن البائعين ما برحوا يعمدون إلى هذا، غير أنه عندما كانت الدنيا أكثر سلاسة والحياة

أقل تعقيداً، ولم يكن يوجد سوى سلع قليلة، كان من السهل على المشتري أن يفصل في جودة السلعة وفائدتها دون حاجة إلى التبحر في سائر العلوم ودون الاطلاع على تقارير المعامل المتوالية عمليات الاختبار.

أما اليوم، فلم يعد المستهلك يستطيع – في العادة – أن يماكس البائع على النحو الذي كان يفعله المزارع في الفصل الثاني من هذا الكتاب حين ساوم القانص على ثمن الفراء، وستجد نفسك، إذا قصدت إلى صيدلية تسأل عن أنبوبة معجون أسنان، أنك بين أن تدفع الثمن الذي يطلبه كاتب الصيدلية أو أن تعود بدون معجون الأسنان. كذلك الحال في معظم المنتجات الصناعية، إذ يتحدد أثمانها بمعرفة البائع. ويستطيع صاحب المصنع في أحوال كثيرة أن يخبر تجار التجزئة بالسعر الذي عليهم أن يحددوه لها، ويجيز له القانون مثل هذا التصرف. والنتيجة أنه لطالما دفع المستهلك – في أحوال متعددة وعن جهالة – ثمناً فاحشاً لأحد المنتجات الرديئة. بل لربما أغرى بشراء منتجات مضرة أو لا قيمة لها. إنه يحصل على الشيء الذي يطلبه، ولا يجبره أحد على شرائه والمستهلك في حرصه على تجنب الإغراء أو الغش في مشترياته، قد يتسبب في إدخال تحسينات على الصنف الذي يشتريه وإشاعة الأمانة في البيع، وسنرى فيما بعد الرسائل التي تشد أزره في تحقيق هذه الغاية.

إن السلطة الملكية التي بيد المستهلكين يحدها على السواء جهلهم وقوتهم الشرائية، فلا يملك أصحاب الدخول الضعيفة أو المتوسطة أن

يختاروا شراء المنتجات الفاحشة الأثمان، وستبقى أشياء كثيرة لا سبيل إلى الحصول عليها ما داموا يأكلون ويلبسون ويدفعون أجر المسكن.

وقد توزع الضروريات النادرة بنظام البطاقات في أيام الحرب حتى يحصل كل فرد على نصيب عادل منها، ولكن توزيع السلع يتم عادة بنظام البطاقات عن طريق رفع الأسعار بما يتيح للقادرين على الدفع أكثر من سواهم أن يحصلوا عليها.

وثمة أشياء عديدة لازمة للمستهلكين كمجموعة لا يمكن شراؤها بمعرفة الأفراد بأي ثمن، وذلك لا يمكن لأي مؤسسة تجارية أن تجني ربحاً بتوريد هذه السلع للمشترين الفرديين، مثال ذلك أنك لا يمكنك الذهاب إلى مخزن لتشتري إدارات إطفاء حريق وحماية بوليسية وجيوش وأساطيل بحرية بعددها وعتادها، وتشتري الإبقاء على التربة الصالحة والغابات وصيانتهما.

وثمة بعض المدارس الخاصة، التي تمكن للآباء أن يشتروا التعليم لأبنائهم، وقد كان ذلك في وقت من الأوقات هو السبيل الوحيد لورود مناهل العلم. ولكن لا يمكن للأمة الاطمئنان إلى وجود جيل من السكان المتعلمين اللازمين لقيام النظام الديمقراطي، إلى أن ينشأ ويعتم التعليم المجاني في المدارس الحكومية.

لا غنى لحياة الإنسان عن الهواء النقي يستنشقه، ولكن المصانع المتصاعد منها الدخان أو الأدخنة الكيماوية لن تجني ربحا من وراء منعها

من أن تلوث الجو، ولتنفيذ هذا المنع يجب على الحكومات أن تجبر المصانع على ذلك. وعلى هذا فإن أهم حاجات المستهلكين يجب تزويد كثير منها لا عن طريق مشتريات الأفراد منها ولكن باستعمالنا لحقوقنا كمواطنين في المطالبة بتدخل الحكومة، وبتحملنا للتكاليف ممثلة في الضرائب التي ندفعها.

حماية المستهلكين

في وسع المستهلك أن يسدي خدمة إلى نفسه إن هو وثق من حصافته في الشراء ومن حصوله على ما تساويه نقوده بحق، فإذا نحا عدد كاف من المشترين هذا النحو ففي وسعهم أن يساهموا بقسط موفور في حسن توجيه الاقتصاد القومي.

وأول الواجبات وأيسرها أن ترسم لنفسك أبواب الإنفاق من قبل حلول موعدها بوقت كاف، وعليك بمسك حساب – ولعل حساباً إجمالياً مبسطاً فيه الكفاية – وذلك عما تنفقه بالفعل. وبوب وجوه صرفك تحت رؤوس موضوعات مثل: الغذاء، وإيجار المسكن، والملبس، والترفيه، وهلم جرا، ثم قرر فيما بينك وبين نفسك إذا ما كنت حقيقية تشتري ما أنت أحوج إليه؟ ومن أي الأبواب تقتصد؟ وكم تدخر؟ وحاول جهدك أن تسترشد في إنفاقك المقبل بهذه الخطة التي يطلقون عليها وعلى أمثالها كلمة "ميزانية"، واحرص عند مباشرة مشترياتك، على أن تتعامل مع

التاجر الشريف الموثوق به. وتذكر أن ارتفاع السعر – وإن يكن قد يعني أحياناً ارتفاع جودة الصنف – ولكنه لا يعني ذلك دوماً.

وتوجد عدة هيئات تعاونية للمستهلكين تساعدك على معرفة أحسن المشتريات من بين أنواع السلع العديدة. ويمكنك أن تشترك في إحداها وأن تتعلم وتتقن الكثير من فن الشراء. كما يوجد في بعض الجهات مخازن تعاونية يملكها المستهلكون، وتدار هذه المخازن بدون ربح يعود على الأفراد، وهي أساساً تبيع السلع بالثمن الذي يفرضه في العادة تجار التجزئة الآخرون، ولكن الأعضاء يسترجعون في نهاية السنة حصص الأسهم [٣٧] التي يتوقف مقدارها على مبلغ ما أنفقوه على مشترياتهم من المخزن. وتتجلى فائدة هذه المحلات التعاونية حينما تحرص ألا تعرض عليك سوى البضاعة المجربة المضمونة الجودة، وهو ما تفعله دائماً.

وتبذل الحكومة جهداً كبيراً في سبيل حماية المستهلكين، وها هو ذا مكتب المقاييس التابع لوزارة التجارة في الولايات المتحدة الأمريكية (أو مراقبة الدمغ والموازين التابعة لوزارة الاقتصاد في الجمهورية العربية المتحدة بالإقليم المصري، بمقتضى القانون رقم ٢٢٩ لسنة ١٩٥١ المعدل بالقانون رقم ٤٨ لسنة ١٩٥٧) يقومان بتوحيد أنماط الموازين المكاييل من

---

[٣٧] – لتبيان مدى نمو الحركة التعاونية في الإقليم المصري في الربع القرن الأخير، تذكر أن عدد الجمعيات التعاونية ١٩٢٨ كان ١٦٢ برأس مال ٥٦.٠٦٧ ج . م ارتفع سنة ١٩٥٤ إلى ٢٣٠٥ جمعية برأس مال ١.٩٤٢.٢٣٤ ج . م (المترجم)

جميع الأنواع، ويجريان اختبارات علمية دقيقة ،كل منها لحساب حكومة بلاده وللصناعة على السواء.

وتتولى وزارة الزراعة تصنيف وفحص أنواع شتى من المواد الغذائية، ويقضي القانون على بائعي الأغذية والعقاقير المعبأة أن يلصقوا عليها بطاقات مطبوعة بما يفيد مشمولها. ومع ما للحكومة من هيبة وسلطان، فمن دواعي الأسف أن ذلك لم يحل دون قيام الدعاية المغرضة المضللة، هذا ولو أن بعض الإجراءات قد تتخذ للحد منها وكبح جماحها، حينما يحيق الضرر بأحد المتنافسين من جراء بيان خاطئ.

وتذكر – حين تعمد إلى شراء سلعة بنظام التقسيط – أنها ستكلفك أكثر مما لو كانت قد ادخرت نقودك سلفاً. وغالباً ما تصل الفائدة ومصروفات التمويل إلى ١٠ أو ١٥% تحمل على ثمن السلعة.

وعلى النقيض، فإن أي نقود تودعها في أحد صناديق التوفير أو تضعها في أحد أذون الادخار الحكومية ستجلب لك فائدة إلى أن يحين الوقت الذي تنفقها فيه؛ فعليك بتوخي الدقة حينما تقرر – ونقودك لا تزال في حوزتك – ما إذا كان انتفاعك بالسلعة يعادل تحملك زيادة الثمن. ولا خفاء أنه من منتهى الغباء أن تتعهد بأن تدفع نقوداً أكثر مما في طاقتك، وإلا فإن البائع عندما يراك تعجز عن السداد سيبادر في تلك الحال إلى استرداد السلعة التي اشتريتها منه، فضلاً عما يلحق بسمعتك من إساءة في المستقبل.

على مدير المؤسسة التجارية المسئول أن يقرر كم شخصاً يحتاج إليهم مختلف الأعمال المؤداة؟ وأي طراز من الأشخاص يستأجر؟ وأي أنواع العمل يعين لهم؟ عليه أن يقرر أي أنواع المباني تنشأ؟ وأيها يشتري وأيها يستأجر؟ وأي الآلات والأدوات ستطلب؟ ومتى يتم إنجاز هذه المسائل؟ وبمعنى آخر أن عملية الاستثمار موكولة إليه. عليه أن ينظم مؤسسته بحيث تتمكن من صنع أو توزيع السلع من الصنف المطلوب بأقل التكاليف الممكنة في الخامات والتشغيل.

أما خبراؤنا في إدارة الأعمال فتحدد مهارتهم في إنجاز هذه الأمور بالكيفية التي يتم بها إشباع حاجات المستهلكين على أحسن وجه. وقد يتقدم المستهلك بالطلب، فيقرر بهذا في النهاية أنواع السلع اللازم صنعها، ولكن لا سلطان له أو تأثير على تفاصيل تنظيم الإنتاج اللهم إلا بصورة غير مباشرة حيثما يفضل من بين إنتاج مختلف المتنافسين ذلك الإنتاج الذي يروق في عينيه باعتباره الأفضل أو الأحق بنقوده من سواه، وكان يظن فيما مضى بأن المنافسة بين رجال الأعمال على كسب رضا جمهور المستهلكين كفيلة بأن ترفع أمهر وأكفأ المديرين إلى القمة، وهم أولئك الذين يبيعون أجود المنتجات بأرخص الأثمان. ولا يزال لهذا التأثير قوته، غير أن المنافسة لم تعد تلعب دوراً كبيراً ، كما كانت تفعل في الماضي.

ويغلب وجود المؤسسات التجارية الكبرى في صناعات الصلب والألمنيوم والكيماويات والسيارات وغيرها من الصناعات العديدة. وتتنافس المؤسسات التجارية الكبرى مع بعضها، ولكنها – على خلاف المؤسسات الكبرى – أحرص على خفض الأسعار من أخواتها الصغريات. وإذا تقلص أو تراخى الطلب عن أحد المنتجات ففي استطاعة المؤسسة الكبرى أن تصمد وقتاً طويلاً حتى ولو نقصت مبيعاتها عن ذي قبل. وبناءً على هذا قد لا تجد ما يحفزها على خفض الأسعار أو البحث عن صنع منتجات أخرى.

وإذا كانت الأرباح مرتفعة ارتفاعاً يغري الآخرين في ميدان العمل فسيكون من العسير جداً على القادمين الجدد أن يتمكنوا من جمع المال الضروري لتشييد المعامل أو المصانع اللازمة وأن ينجحوا بعدئذ في منافسة المؤسسات التجارية العملاقة ذوات السوق الراسخة والعلاقات التجارية الوثيقة. إن كثيرين لا يجرءون على هذه المحاولة.

وعلى هذا، فمن الأمور البالغة الأهمية أن يتحلى مديرو المؤسسات التجارية بالمهارة والهمة وأن تقوم سياساتهم على خدمة مصالح الأسرة القومية جمعاء. وقد جرى العرف في الولايات المتحدة على تحبيذ المضي في إدخال التحسينات سواء على المنتجات أو الأساليب الفنية للإنتاج. أما في بعض البلدان الأخرى فقد قنع أرباب الأعمال بالأساليب العتيقة مما جعلهم يتضافرون على تقييد الإنتاج، كما عجزوا عن إدخال الأساليب الحديثة التي كانت لتساعدهم على زيادة متوسط الإنتاج عن كل وحدة

عمل (رجل – ساعة) وفي مقابل هذا نقص مقدار ما ينعم به المواطنون في شعوبها من الرفاهية، ولهذا لا تساير المؤسسات التجارية في الولايات المتحدة التقاليد التجارية الرفيعة لهذه البلاد.

بل يتسع المجال – حتى في بلاد الولايات المتحدة – لمعرفة خير الوسائل التي توفر بها إدارة الأعمال التجارية خدمة الجميع. فهل من سبيل تستطيع المشروعات من خلاله أن تتعلم كيف تكافح الدورة الاقتصادية عن طريق زيادة الاستثمارات حالما تبدأ سحب العاصفة الاقتصادية تتلبد وتتجمع مثلما فعلت أغلب الشركات التجارية في الماضي؟

العمل في دور المدير

لا ينظر أكثرنا إلى المستخدم كمدير، وإنما كواحد من الناس يوجهه السيد مدير العمل، ومع هذا فإن العمل الذي يؤديه العامل الأجير أو صاحب المرتب والطريقة التي يؤديه بها لهما تأثير كبير في حسن إدارة شئون العائلة القومية الاقتصادية، ولا يعدو العامل أن يكون واحداً من المستهلكين، شأنه شأن سائر الناس الآخرين، وأن تكون له أهميته من هذه الوجهة.

فالأمة التي أوتيت طبقتها العاملة نصيباً من حسن الإدراك والتعليم والمهارة والاجتهاد، هذه الأمة تمتاز بميزة لن تنالها من أي مصدر آخر. وما من ثروة طبيعية أو إدارة حسنة مهما بلغت من حين توليها بمعرفة أصحابها، يمكن أن تعوض عن عدم وجود قوة عاملة ناشطة. فالتدريب

الصحيح والتعود على إتقان العمل، وجودة القريحة والمقدرة على حسن مسايرة الآخرين، والتكيف مع الظروف المتغيرة، كل هذه الصفات لا تساعد فقط على نجاح الشخص، بل إنها حيثما تكون هي الصفة الغالبة، تشد عضد كل مؤسسة تجارية أو مدينة أو أمة.

وينتمي أكثر أرباب الأجور إلى اتحادات تمثلهم في علاقاتهم بأرباب الأعمال، كما تؤدي الاتحادات دوراً مهماً في عرض وجهة النظر العمالية أمام الحكومة والرأي العام.

وقديماً اكتشف لفيف من العمال أنهم بمساومتهم الجماعية يستطيعون الحصول على شروط في الأجور وساعات العمل وأسخى مما لو رضي كل منهم بما يستطيع الحصول عليه بمفرده. ولم تكن محاولة تنظيم الصفوف من أجل المساومة الجماعية لتمر بدون مقاومة مريرة من أصحاب الأعمال الكثيرين، ولكنها – مع مرور الأيام – أخذ يطرد نجاحها رويداً رويداً. واليوم أصبحت المساومة الجماعية حقاً من الحقوق المعترف بها قانوناً، كما أعلنت الحكومة التعاهدية *the federal government* أن ممارسة هذا الحق – كلما رغب العمال – هو من أجل المصلحة العامة، ومن ثم يجب احترامه بمعرفة أصحاب الأعمال، بل إنه اليوم ألزم مما كان بالأمس، حيث إن كثيراً من هيئات أصحاب الأعمال ذوي النفوذ إنما هم شركات كبرى. وتجري المساومة والمفاوضة على الأجور وساعات العمل وغيرها من المسائل المتنازع عليها ما بين الاتحادات وأصحاب الأعمال أو جماعات مؤلفة منهم، وهذه هي المساومة الجماعية.

إن قرارات أصحاب الأعمال والاتحادات المتضامنة فيما يصلون إليه من مساومات واتفاقات، تلعب دوراً مهماً في توزيع مكاسب الإنتاج. وكذلك فإن القوة العمالية – عن طريق الاتحادات الممثلة لها – ذات أثر عميق في تقرير ما إذا كان أي كسب، عائد من المقدرة العامة على زيادة الإنتاج في وقت أقل، سيأخذ صورة زيادة في الأجر أو اختزال في وقت التشغيل.

وشبيه بهذا تمام الشبه في أهميته البالغة بالنسبة للعمال ففي حياتهم اليومية، الدور الذي تؤديه الاتحادات في حماية أفراد المستخدمين من ضروب التمييز المجحف في مسائل الفصل من العمل أو التأديب أو الترقية، وفي إقرار حقوق الأقدمية، ووضع أشكال متعددة من التأمين الاجتماعي بما فيها التامين الصحي ومعاشات الشيخوخة، كما أسدت بعض الاتحادات خدمات لأصحاب الشأن وذلك بمعاونتها لصاحب العمل في الكشف عن الأساليب البالية المضيعة، والعمل على إزالتها. وقد تقع الإضرابات عندما يتعذر الوصول إلى اتفاق بين الاتحادات وأصحاب الأعمال. وبدون ممارسة حق الإضراب يفقد الاتحاد كثيراً من قدرته على المساومة. ومع هذا فالإضرابات تجلب الخسائر للجانبين وتجر المتاعب على الجمهور، ولا تلجأ الاتحادات ذات القيادة الحكيمة آخر الأمر إلى الإضرابات إلا إذا حزب الأمر وتأزمت الحال.

وللواقع أن الإضرابات قلما تحدث بالكثرة التي تحاول الصحافة أن تدخلها في روع القراء ما تسببه من فقدان وضياع في وقت العمل إن هو

إلا نسبة ضئيلة. غير أن وقوع الإضراب يعتبر من الأنباء المثيرة، بينما أن استقرار العلاقات العادية لا يثير العناوين الضخمة الجذابة في الصحف!

الزراع في دور المديرين

تتفق إحدى وجهات النظر في كون الفلاح رجلاً من رجال الأعمال له مثل الذي للمنفذ من سلطان في إدارة المصنع، سواء أحسن أم أساء إدارته. ومن هذه الناحية تؤثر كيفية أدائه إياه على رفاهية الأمة، وإن تكن توجد فوارق بينة واضحة بين الزراعة وغيرها من فروع الصناعة، فأكثر المزارع والضياع لا يملكها أو يدير شئونها شركات كبرى كما أنها لا تستخدم عادة سوى نفر قليل من العمال، وعلى أرضها تقوم المؤسسات الإنتاجية وتستوطن العائلات التي تعتمد في معاشها على المزارع. ويربو في العادة عدد الزراع الذين يزرعون المحصولات — من أي نوع — على عدد الصناع الذين يصنعون أي نوع من منتجات المصانع.

وهذا الفارق من نتيجته أن يتنافس الزراع فيما بينهم تنافساً تأباه معظم الشركات الصناعية. ولا يملك أي زارع مقدماً أن يحدد الثمن الذي سيحصل عليه من منتجاته حتى ولو كان عن موسم واحد فقط. ولئن كان هو الذي يقرر ما سيزرع، فإنه لا بد سيذعن لسعر السوق حينما يبيع، وإلا تعذر عليه أن يبيع، فإذا كان محصوله من الأنواع المعرضة للتلف وتعذر عليه تخزينه، فلن يستطيع أن يستبقيه طويلاً في انتظار ارتفاع الأسعار، ولما كانت قوة العمالة التي يملكها، إنما تتمثل أساساً في شخصه

وفي أفراد أسرته وليست في أرباب الأجور (من العمال الأجراء) الذين قد يتعطلون عن العمل، لهذا يتعين عليه الاستمرار في العملية الإنتاجية طوال الوقت الذي يريد فيه الاحتفاظ بمزرعته كما يتعين عليه أن يبيع إنتاجه مهما هبطت الأسعار، فليس في إمكانه – عند هبوط الأسعار – أن يوقف المزرعة أو أن يلجأ إلى إنقاص مجهود العمل إلى النصف، على نحو ما يتكرر حدوثه في دور الصناعة.

وعندما تجتاح المدن موجة البطالة ويهبط بالتالي إنتاج المصانع، نجد أن إنتاج المزارع لا يهبط معها إلا شيئاً يسيراً. ولكن لما كان العمال المتعطلون في المدن سوف يقل إنفاقهم إلى حد ما، فسيتناقص الطلب على منتجات الفلاحة، وينتج عند ذلك أن تدهور أسعار المبيعات يتسبب – خلال أوقات الكساد – في إنزال خسائر بالمزارع أفدح مما ينزل برجل الأعمال؛ ففي إنزال خسائر بالمزارع أفدح مما ينزل برجل الأعمال. ففي أوقات الكساد تكون الأسعار التي يحققها عن مبيعاته أكثر هبوطاً من الأسعار التي يدفعها عن مشترياته.

لقد قامت ونشطت هيئات الزراع الوطنية الكبرى تضم بين جنباتها طائفة الزراع وترعى مصالحهم، مثلما قامت ونشطت الاتحادات الكبرى لكي ترعى مصالح عمال المدن، ولا تشتغل هذه المنظمات في المساومة الجماعية، على خلاف الاتحادات، حيث إن معظم الزراع لا يعلمون عند غيرهم وإنما هم رجال أعمال مستقلون. وتقوم بعض هيئات المزارع بتأييد القوانين المستهدفة حماية الزراع من هبوط أسعار مبيعاتهم هبوطاً لا مسوغ

له، وبعضها الآخر وهي المعروفة بهيئات التسويق التعاونية تمكن الزراع من الحصول على أفضل سعر وذلك بضم مبيعاتهم إلى بعضها البعض وتوحيدها، وقد أحرزت هيئات التسويق التعاونية نجاحاً ملحوظاً في منتجات الألبان ومشتقاتها وفي الموالح والعنب المجفف وغيرها من المنتجات الممتازة، ولكنها لم تحرز نجاحاً يذكر في أهم المواد الأولية مثل القمح والذرة والماشية والقطن. كما اتحد الزراع، شأنهم شأن طوائف المستهلكين الآخرين، لأجل الشراء التعاوني وكان أن وفقت جمعياتهم التعاونية لطوائف المستهلكين في هذا السبيل أيما توفيق.

الحكومة في دور المدير

إنما الحكومة شأنها شأن المستهلكين والمؤسسات التجارية والعمل والزراع، لديها ما تؤديه من العمل، وتستطيع أن تحسنه أو تسيئه. ولما كانت تمثلنا جميعاً، فقد تمرنت على عمل نوعين من الأمور: (١) الإمداد بالمرافق. (٢) تنظيم عمل الآخرين.

ومن بين الخدمات التي تمدنا بها: إنشاء وصيانة الطرق وبناء المدارس ونقل البريد وأنواع شتى من المنشآت العامة، كما أن الحكومة تكمل عمل النظام المصرفي في القطاع الخاص بتقديم القروض للزراعة ولأصحاب المساكن وللتجارة الخارجية. كما تتولى معاشات الشيخوخة والتعويض عن البطالة وغيرها من شئون التأمين الاجتماعي. وهي تجمع ذخيرة هائلة من المعلومات الإحصائية، ترتبها ثم تنشرها، وتوالي البحث العلمي في مناحيه

المختلفة ثم تيسر للناس كافة سبيل مطالعة النتائج، كما تعني عناية فائقة بحجم المعروض من النقود.

إن سواعد الحكومة التي تقدم بها الخدمات للجمهور، والمستخدمين الذين يعملون فيها وكلفة ذلك لأكثر عدداً وأوفر جنداً وأبهظ نفقة مما تتحمله الإدارات الحكومية التي تسن القوانين وتقيم العدالة.

وتشرف الحكومة – بوصفها المنظم الاقتصادي – على النظم التي تتبعها المصارف وغيرها من المؤسسات المالية وشيكات السكك الحديدية والهاتف (التليفون) واللاسلكي والنقل الجوي وشركات المياه والغاز والكهرباء وطرق المواصلات، وغير ذلك كثير من المنافع العامة المملوكة للأفراد. والحكومة في كثير من هذه الأحوال ذات سلطان مسموع في تحديد الأسعار، وهي تستطيع بل تعمد في أوقات الحرب أو الطوارئ إلى تنظيم العملية الاقتصادية بأسرها بما في ذلك توزيع المواد النادرة (*scarce*) وتثبيت الحدود القصوى للأجور والأسعار.

إن مهمتنا جميعاً أن يسود فينا الحكم الصالح، غير أن ممثلينا المنتخبين لن يملكوا حولاً أو طولاً في تحقيق رغباتنا بصورة جدية، ما لم توجد هيئة دائمة لموظفي الحكومة غير الحزبيين من ذوي الخبرة والبصيرة. لقد أصبحت أعباء الحكومة الآن متشعبة تستدعي تنوعاً في عدة مهارات. ولا يوجد في النواحي الأخرى من حياة العائلة الاقتصادية ما هو أدعى

لاجتذاب الخدمة الحقة وأدعى لمكافأتها، ولا مستقبل هو أشرف من ذلك وأنفع.

المشاركة في الإدارة

يقوم كل منا بأداء دوره من شئون العائلة الاقتصادية وهي هنا الأمة: وما يصنعه كل منا، وهو قائم في مكانه يؤثر في نجاح المجهود كله. أضف إلى هذا أن من واجب قادة المجموعات صاحبة النفوذ، والتي تمثلنا، أن يتفهموا المشاكل ويتعاونوا على حلها؛ فمن واجب الاتحادات ومنظمات التجارة ومنظمات الزراع وممثلي المستهلكين والحكومة أن يتعاونوا جميعاً تعاوناً جدياً، إن أريد لهم النجاح، ويستطيع كل منا بدوره أن يبذل بعض الجهد في هذا السبيل حتى يطمئن أنهم فاعلون ذلك. وقد تتباين المصالح وتتضارب الآراء، كما هو الشأن في محيط أي عائلة؛ وقد تتنازع هذه المجموعات والطوائف، وقد يحتدم النزاع فيما بينها؛ فمن المرغوب - والحال هذه - أن تتاح الفرصة لكل منهم حتى يفصح عن مصلحته، وتدرس هذه المصالح بعناية. ولكن، إلى جانب هذا، توجد مصالح مشتركة مما يهم الجميع أمرها، ويتعين على العائلة القومية أن تكون قادرة على التوفيق بينها، وأن تمضي أكبر وقت ممكن في العمل من أجل الأهداف المشتركة بدلاً من التنازع واللجاجة على بعض أهداف فردية، ذلك إن أريد حسن تدبير الأمور.. فإذا ما نجحت هذه المحاولة كان معناها نجاح الديمقراطية والحرية.

الفصل العاشر

التعامل مع الأجانب

إذا كنت قد تناولت في إفطارك هذا الصباح طبقاً من الفول المدمس وقليلاً من الزيتون مع قدح من الشاي، فالفول هو الوحيد المجلوب من داخل الإقليم المصري، وقد يكون الزيتون مستورداً من اليونان، والشاي من الهند أو سيلان أو جنوب إفريقيا، وقد يكون قصب السكر قد نما في كوبا. على أن السكر – من بين هذه المواد الغذائية – هو وحده الذي ينمو في داخل الإقليم المصري، ولكن قد لا يفي بمطالب الاستهلاك المحلي والتجارة فنضطر إلى استيراد كميات كبيرة منه.

وإذا ما ارتديت جوارب أو سترة مما يدخل الصوف في نسجها، فأغلب الظن أن يكون صوفها من الأغنام الأسترالية. وإذا مشيت فوق سجادة أو بساط فاخر فقد مشيت على نسيج صوفي من المرجح أنه لم ينبت في الإقليم المصري؛ إذ أن هذه البلاد قلما تنتج صوف الملابس أو صوف السجاجيد، وقد تكون السجادة منسوجة في تركيا أو ربما في بلاد الصين أو إيران.



هب أنك أخذت معك علبة سردين لغذائك، ربما كانت مجهزة في بلاد النرويج أو البرتغال بل لو أن السمك عبئ في الإقليم المصري، فلا نزاع أن العلبة الصفيح قد استخرج معدن القصدير الذي يغطيها من مناجم في بوليفيا (في أمريكا الجنوبية) أو جزر الملايو وأندونيسيا (في جنوب شرق آسيا). وهذه العملة النيكل أو النحاس والتي تدفع بها ثمن صحيفتك اليومية، إنما ضربت من معادن مستوردة، ولعل النحاس جاء من شيلي أو من روديسيا ومعدن النيكل من كندا، ولعل الورق الذي استعمل في طبع الصحيفة نفسها قد صنع من لب الخشب المجهز في السويد أو فنلندا أو كندا.

وليس الاستيراد مقصوراً على المواد والأغذية والآلات الصناعية، التي يندر وجودها في هذه البلاد، فقد تقتنى دراجة إنجليزية أو ساعة

سويسرية أو آلة تصوير ألمانية. (كذلك قد يتهافت الطلب الخارجي على المنتجات المصرية مثل القطن الخام والأرز والمنسوجات القطنية والأحذية الجلدية لمتانتها وانخفاض أثمانها).

ويرتدي بعض الأمريكيين (وكذلك المصريون وغيرهم) الأحذية الإنجليزية أو المعاطف الصوفية المنسوجة يدوياً في اسكتلندا أو يضعون فوق رؤوسهم قبعات إيطالية، وها هي ذي السيارات الإنجليزية سواء للاستعمال العادي أو للرياضة أخذت تغمر الأسواق، ولو أن صناعة السيارات الأمريكية هي أوسع صناعاتها وأعظمها جودة ومتانة في العالم.

ويشتري الأجانب على الشاطئ الآخر من المحيط الأطلسي كثيراً من السلع، وتعتمد مصانع القطن البريطانية اعتماداً كبيراً على زراعات القطن في الولايات الأمريكية الجنوبية، ويدخن الإنجليز التبغ المستورد من فرجينيا ويستخدم الأوروبيون كميات هائلة من وقود الغازولين الأمريكي. ويأكلون الخبز المصنوع من دقيق القمح الكندي وأنواعاً كثيرة متعددة من هذه البلاد، وتباع المنتجات المصنوعة داخل الولايات المتحدة في سائر أنحاء المعمورة. وبلغ من تهافت الطلب الخارجي وإلحاحه على السلع الأمريكية والكندية أن الأجانب يعانون بعض المصاعب في تسديد أثمانها.

التجارة الخارجية وأسباب قيامها

لماذا يعمد أهالي أي بلد (مثل أمريكا أو الجمهورية العربية المتحدة أو إنجلترا ... إلخ) إلى شراء أشياء من الخارج بدلاً من إنفاق جميع نقودهم في

داخل بلادهم؟.. قد يقال إنهم (أي الأمريكيون مثلاً) بعملهم هذا، يلحقون أضراراً بحركة التجارة الداخلية في بلادهم بالذات، ويحرمون العمال الأمريكيين من فرص التوظف ويتسببون في هبوط الأجور الأمريكية.

وقد يبدو من السخف أن يسأل سائل: لماذا يشتري سكان نيويورك أو أتلانتا أو فيلادلفيا، سيارات مصنوعة في ديترويت أو قمحاً من محصول داكوتا الشمالية؟

وقد يعمد أهالي الشمال بالولايات المتحدة – إذا انعقد عزمهم – إلى غرس ثمار البرتقال والليمون في "صوبات" من الزجاج، بدلاً من شرائها من زراع فلوريدا وكاليفورنيا. وقد يصنع سكان فلوريدا أو كاليفورنيا الأحذية والسيارات لاستعمالهم بدلاً من شرائها من الشمال والشرق، وفي مثل تلك الحال: لن يأتي أي مغنم، بل من ورائها المغرم كل المغرم.

لقد تعلمنا، منذ عهد بعيد، أن من المضيعة على العائلة أو المدينة أن تحاول صنع كل شيء لنفسها بنفسها؛ إذ أن كل واحد ينتفع ويفيد من تخصصه وتوفره على العمل الذي يتقنه؛ فإن صح هذا في داخل أمة من الأمم، فكم بالأحرى يكون صحيحاً بالنسبة للعالم بأسره؟

ويختلف المناخ والتربة والثروات المعدنية الدفينة والمهارات باختلاف الأمكنة؛ فلو أمكن الحصول على كل شيء حينما تتوافر الجودة وبخس الثمن، إذاً لاستطاع كل واحد أن يستزيد ويستفيد من السلع. ومن السلع

ما لا سبيل إلى اقتنائه بتاتاً إلا بشرائه من بلدان الخارج، ومن بين السلع الأجنبية ما قد يكون أجود وأزهد من مثيلاته المصنوعة محلياً.

الحقيقة هو أننا – بشرائنا لمنتجاتهم – نفسح مجال التوظيف للعمال الأجانب ونتيح عائد الأرباح للمؤسسات التجارية الأجنبية، وإنهم بالمثل بشرائهم لمنتجاتنا يفسحون مجال التوظيف للعمال الوطنيين وعائد الأرباح للمؤسسات الوطنية.

فمن الخير للمستهلكين في كل من المكانين، أن يتموا التبادل، ومن الخير للعمال وأصحاب الأعمال في كل منهما أن يزاولوا المهن التي يستطيعون تنمية إنتاجهم فيها، فيستطيعوا بذلك أن يحصلوا على قدر أكبر من النقود عما يعرضونه للبيع.

تسديد ثمن المشتريات الأجنبية

القاعدة أن لكل أمة عملتها النقدية الخاصة بها، وهذه تعقد التجارة والمبادلات الخارجية بعض الشيئ. فإذا أراد أحد رجال الأعمال الأمريكيين (أو من مواطني الجمهورية العربية المتحدة مثلاً) أن يشتري بضائع من إنجلترا، كان عليه أن يؤدي الثمن للبائع جنيهات إسترلينية وليس دولارات أمريكية (أو جنيهات مصرية أو ليرات سورية) ولكن رجال الأعمال الأمريكيين (أو العرب) ليس في حوزتهم نقد بريطاني، فبأي طريقة يؤدون الثمن؟

يقوم أصحاب الأعمال البريطانيون بعقد صفقات الشراء للسلع في الولايات المتحدة (أو قل في الإقليم المصري... إلخ) ويتعين عليهم هنالك أن يدفعوا ثمنها بالدولارات (أو الجنيهات) أي بعملة البلد الذي يشترون منه. وفي نيويورك ولندن، كما غيرهما من عواصم المال، توجد بنوك تشتري وتبيع النقد الأجنبي. تتلقى من الأمريكيين أو المصريين طلبات الشراء على الجنيهات الإسترلينية، ومن البريطانيين على الدولارات الأمريكية أو الجنيهات المصرية حسب مقتضيات الحال. وطبيعي أن يشتري الأمريكيون ما يلزمهم من جنيهات إسترلينية بالدولارات، أو المصريون بالجنيهات الإسترلينية. ويقوم المتعاملون في سوق النقد الأجنبي بمضاهاة الطلبات المقدمة من أحد الجانبين على الطلبات المقدمة من الجانب الآخر؛ ثم تستبدل بالدولارات جنيهات وبهذا يتم الدفع لكل من الطرفين.

ما هي الكيفية التي يعرف بها الواحد منا عدد الدولارات التي يساويها الجنيه الواحد؟.. إن الوحدات النقدية (سواء أكانت جنيهاً إسترلينياً أو مصرياً أو دولاراً) تحددها حكوماتها مقومة بالذهب. فيساوي الدولار بمقتضى القانون وزناً معيناً من الذهب، كذلك يساوي الجنيه الإسترليني وزناً معيناً من الذهب [٣٨] (وإن كان أكبر من الأول). وعلى هذا من السهل أن نخبر عن عدد الدولارات التي يمكن بها شراء جنيه إسترليني واحد. وهنا قد يزيد الطلب على الدولارات (أو الجنيهات المصرية... إلخ)

---

[٣٨] – أعادت مصر تقييم عملتها اعتباراً من ١٨ / ٩ / ١٩٤٨ فأصبح سعر الصرف الرسمي للجنيه = ٢.٨٧١٥٦ دولاراً أمريكياً أو ٢.٥٥١٨٧ جراما ذهب بدلاً من ٤.١٣٣ دولاراً أو ٣.٦٧٢٨٨ جراماً .

بسعر الصرف الرسمي عن الطلب على الجنيهات الإسترلينية، إذا اتفق أن أقبل الإنجليز على شراء مقادير من البضائع والخدمات من الجمهورية العربية أو الولايات المتحدة تربو قيمتها على ما يشتريه الأمريكيون أو المصريون من البضائع والخدمات البريطانية. وفي تلك الحال فإن أي فرق غير ناشئ عن زيادة مديونية بريطانيا للولايات المتحدة أو عن الهيئات الأمريكية لبريطانيا يجب تسويته بالدفع ذهباً من لندن، فإذا كانت بريطانيا لا تملك رصيداً كافياً من الذهب، أو كانت تحظر تصديره للخارج؛ فستهبط القيمة التبادلية للجنيه عندئذ، تماماً مثلما يهبط سعر أي سلعة أخرى حينما يقل الطلب عليها عن العرض.

وكلما حدثت تقلبات في أسعار الصرف، أشاعت جواً من الاضطراب في المبادلات التجارية. وإذا برجل الأعمال (الأمريكي مثلاً) الذي يشتري من سوق أجنبية يفاجأ بأن يرى نفسه ملزماً بدفع مبلغ من الدولارات يختلف عن ذلك الذي كان يتوقعه. ولا ضير في أن هذا يلحقه إذا كان طلبه هو الآخر مقوماً بالدولارات سينخفض ثمنه، أما إذا ارتفع الثمن (بالدولارات) فقد يتعرض لخسائر فادحة.

كما أن المخاطر المقابلة لهذا من الجانب الآخر تقض مضجع المصدر الأمريكي، ولتفادي أمثال هذه الاضطرابات ومنعاً للمضاربات، تسعى معظم الحكومات إلى إثبات أسعار النقد. ولتحقيق هذه الغاية،

أنشأت الأمم المتحالفة قبل انتهاء الحرب العالمية الثانية، صندوقاً النقد الدولي [٣٩] *an international monetary fund*

ميزان المدفوعات

لا تمثل جميع المدفوعات بين الأمم مشتريات من السلع، كما أن بعض المدفوعات الأخرى لها أهميتها؛ فهؤلاء الأمريكيون (أو المواطنون العرب) المسافرون للخارج لا غنى لهم عن النقود وسيشترونها بدولاراتهم (أو جنيهاتهم)، ويقوم مصدرو البضائع الأمريكيون بدفع مصروفات النقل البحري عند شحن البضاعة على سفن أجنبية.

وإذا كان (المواطنون العرب) أو الإنجليز أو الفرنسيون يملكون "سندات" أو "أذوناً" أو أراض أو مبان في الولايات المتحدة إلى الخارج. ويتعين على المستثمرين الأمريكيين الذين يشترون ممتلكات في الخارج أو يقرضون نقوداً للأجانب، أن يشتروا ممتلكات في الخارج أو يقرضوا نقوداً للأجانب، أن يشتروا النقود الأجنبية اللازم دفعها للبائع أو المقترض بدولارات أو بالذهب.

---

[٣٩] – انعقد لهذا الغرض مؤتمر باسم "المؤتمر النقدي والمالي" the united nations monerary & financial conference من ٤٤ دولة في بريتون وودز بأمريكا في المدة من ١ إلى ٢٢ يوليو سنة ١٩٤٤ (أي قبل نهاية الحرب بعام) بدعوة من الرئيس روزفلت، وتتألف الاتفاقية من عشرين مادة وهي ترمي حسب المادة (١) إلى تنشيط التجارة الدولية وتيسير التوسع المتوازن عن طريق تفادي المخاطر التي ألمع إلى أمثالها المؤلف (ينظر وثائق الأمم المتحدة ١٩٤١ – ١٩٤٥ عن المعهد الملكي للشئون الدولية – طبعة نيويورك ١٩٤٦). (المترجم)

وإذا أعد فرد من الأفراد حساباً ببيان المدفوعات الخارجية من إحدى الدول (ولتكن الولايات المتحدة مثلاً) وعن المدفوعات الداخلة إليها فسوف تتعادل المدفوعات الخارجة والداخلة إذا اشتمل كشف الحساب على مبلغ المكسب والخسارة بالذهب أو العملات الأجنبية. فإذا باعت الولايات المتحدة مثلاً لبلدان الخارج أكثر مما اشترته منها، وإذا هي حصلت من بلدان الخارج – في مقابل جميع القروض والعمليات التجارية الأخرى – على مقدار من النقود أكثر مما تدفعه للخارج، لزم تسوية الفرق باستلام ذهب من الخارج وإما بتجميع عملات أجنبية لما يتم إنفاقها أو استبدال ذهب بها. ويتعين إيداع الذهب الذي تسلمه الأفراد في أحد المصاريف (البنوك) ولا يجوز قانوناً دفعه للخارج مرة أخرى إلا في عمليات تسوية الاختلافات في موازين المدفوعات. ويطلق على مثل هذا "الحساب" بالنسبة لأي بلد بالذات "الميزان الدولي للمدفوعات"

وكان الرأي في الماضي أن ثراء الأمم يجئ من زيادة مبيعاها على مشترياها؛ فتكثر بذلك مكتنزاها من الذهب أو النقد الأجنبي، تماماً كما تزدهر مؤسسة تجارية نتيجة لزيادة إيراداها على نفقاها. ولكنا عرفنا اليوم خطأ هذا الرأي، ومبلغ ما يهم الأمر السكان، في أمة من الأمم، فإهم عندما تزيد مبيعاهم للخارج على مشترياهم هناك، إهم في الواقع بعملهم هذا ينتجون ويصدرون إلى خارج البلاد طيبات وخدمات تربو على ما يحصلون عليه من الأجانب. وستظل مستويات عيشهم أدنى مما كان يمكن أن تكون عليه.

فالذهب الذي يصل إليهم "كمقابل" لا جدوى من أن ينفقوه بالفعل على شراء البضائع الأجنبية؛ فالذهب لا يؤكل ولا يلبس ولا تبنى منه منازل! إن من واجب كل أمة أن تحتفظ برصيد من الذهب كغطاء تستند إليه في الطوارئ، ولكن – فيما عدا ذلك – لا جدوى من تراكم الثروة المعدنية أو النقود الورقية الممثلة لها.

وما يبذل من جهد للحصول من بلدان الخارج على مزيد من النقود بأكثر مما ينفق هناك، لا يعتبر مجرد جهد ضائع لا طائل تحته، بل إنه في الواقع يلحق الضرر بكل من يعنيهم الأمر.

ما من دولة تملك أو تستطيع أن تملك من الذهب ما يكفيها للإنفاق منه بصفة مستمرة وبمقادير موفورة لمدة طويلة. فإذا نضبت أرصدة الدولة من الذهب واستنفد معظمها، تعين عليها أن تخفض مشترياتها من الخارج، وفي ذلك ما يلحق الأضرار بمستهلكيها، وكذا بالمصدرين من الأمم الأخرى الذين يبيعون لهؤلاء.

وكأنما هذا الموقف أشبه بجماعة من الصبية شرعوا في الشراء والبيع فيما بينهم، فإذا بلغ من فطنة أحدهم أو حسن طالعه أن يحصل على جميع نقود الباقين، عند ذلك يتوقف الاتجار في النقود حيث يكون قد نفدت نقود الآخرين والتي بواسطتها يشترون. وبديهي في هذه الحال أن الولد الرابح قد يتفق نقوده خارج محيطهم كأن يقصد إلى متجر كبير *department store* ولكن من دواعي الأسف أنه ما من امة

استطاعت حتى اليوم أن تشتري من سكان المريخ أو الزهرة أو القمر شيئاً ما، ولهذا إذا لم تتبادل أمم الأرض عروض التجارة مع بعضها البعض فستتوقف عملية التبادل.

القيود على التجارة الخارجية

عمدت الولايات المتحدة في أوائل العهد، إلى فرض القيود على بعض الواردات عن طريق فرض رسوم جمركية مرتفعة على البضائع قبل السماح بإدخالها للبلاد. وقد أتاح هذا بطبيعة الحال للمعامل والمصانع داخل ربوع الوطن، الفرصة في أن تفرض أسعاراً أعلى مما كانت تطالب بها لو أنها واجهت المنافسة الأجنبية، وهذا النوع من الضرائب يطلقون عليه عبارة "التعاريف الحامية" وهي التي تستهدف تشجيع قيام الصناعة في البلاد الجديدة.

وما زال النقاش والجدل محتدمين حول موضوع "التعاريف الجمركية" منذ ذلك الحين، وقد تخفض التعاريف أو ترفع بين آن وآخر، ولكن يمكن القول بوجه عام أن الولايات المتحدة تعتبر في عداد الأمم ذوات التعاريف المرتفعة، ولو على الأقل في الفترة الممتدة من الحرب الأهلية حتى العقد الثالث من القرن العشرين (١٩٣١ – ١٩٤٠) فمنذ ذلك الوقت والتعاريف آخذة في الخفض شيئاً فشيئاً.

ووضعت أمم كثيرة – هي الأخرى – تعاريف بقصد حماية صناعتها المحلية. أضف إلى هذا أن أمماً كثيرة اضطرت – خلال فترات الكساد

والحروب التي وقعت منذ عهد غير بعيد – إلى أن تقيد وارداتها بوسائل أخرى لكي توفر مقداراً كبيراً من الذهب والعملات الأجنبية بصفة احتياطي كاف.

إن الحواجز التجارية، ما إن تقام حتى يصبح من العسير إزالتها، وذلك لأن بعض الطوائف المستفيدة من التعاريف تخشى دخول البضائع الأجنبية التي قد تنافس منتجاتهم. كما أن الأمم التي ليس بحوزتها أرصدة كافية من الذهب، تخشى – إن هي سمحت لمواطنيها بشراء كل ما يحتاجون إليه من الأمم الأخرى – أن يختفي ما لديها من الذهب. وها هي ذي حكومة الولايات المتحدة منذ عام **١٩٣٣** [٤٠] قررت انتهاج سياسة تستهدف تشجيع خفض التعاريف في بلاد العالم، وإلى نبذ غيرها من الحواجز التجارية، حتى ينعم سائر العالم بالمنافع التي أضفاها على سكان الولايات المتحدة اختفاء أمثال هذه الحواجز في داخلها، ولكن التقدم في إزالة الحواجز المعوقة للتجارة الدولية قد سار سيراً بطيئاً متعثراً؛ فقد قوبل بموجة من الاعتراض في داخل الولايات المتحدة وفي خارجها على السواء. ومع كلٍ أمكن إحراز قسط موفور من التقدم وبخاصة منذ انتهاء الحرب العالمية الثانية.

---

[٤٠] – أوقفت الولايات المتحدة التعامل بنظام الذهب the gold standard في سنة **١٩٣٣** . (المترجم)

مشروع مارشال والمساعدات الدفاعية

من جلائل الأعمال التي اضطلعت بها حكومة من الحكومات أن احتضنت الولايات المتحدة مشروع مارشال في عام ١٩٤٧ [٤١] فقد قدم هذا المشروع للأمم الأوروبية من المنح ما بلغ قيمته سنوياً بلايين الدولارات طوال خمس سنوات أتاحت لهذه الأمم شراء حاجاتها من المنتجات الأمريكية، إلى أن يحين الوقت الذي تتمكن فيه عقب حرب ضروس من النهوض على قدميها مرة أخرى. وقد استهدف هذا المشروع تمكين تلك الأمم من تنمية إنتاجها فتزيد صادراتها زيادة كافية مما يساعدها في المستقبل على الاستغناء عن المعونة الأجنبية، وكان النجاح قاب قوسين أو أدنى، عندما دعت الحاجة إلى إعادة الإنفاق على شئون الدفاع العسكري؛ فوضعت بذلك عبئاً ثقيلاً على كاهل أوروبا مما حمل الولايات المتحدة على منح اعتمادات جديدة لهذا الغرض.

هذا العمل الذي صنع أبناء الولايات المتحدة، ما صنعوه سخاء وجوداً من عند أنفسهم بقدر ما صنعوه لأجل أنفسهم؛ ذلك أن مصائرهم مرتبطة بباقي العالم الحر ارتباطاً وثيقاً.

---

[٤١] – صرح القائد مارشال وزير الخارجية الأمريكية في خطبة له بجامعة هارفارد يوم ٥ من يونيه سنة ١٩٤٧ بأن حاجات أوربا من مواد الغذاء وغيرها من المنتجات الضرورية وبخاصة من الولايات المتحدة خلال السنوات الثلاث أو الأربع التالية ستكون فوق طاقتها، وأنه لا بد من مد يد العون إلى أوربا لمواجهة التدهور الخطير الذي تواجهه اقتصادياً واجتماعياً وسياسياً. وقد وجد هذا التصريح تجاوبا في نفوس الأوروبيين فانعقد لذلك مؤتمر في باريس خلال يونيه ويوليه سنة ١٩٤٧ تمخض عن إظهار المشروع المسمى باسم "مارشال". (المترجم)

بقي أن أوروبا والولايات المتحدة ما برحا بودهما على السواء لو تخلصا من هذه المنح حالما يمكن إنهاؤها بسلام، وأصبح الشعار الذي ينادي به المنادون على جانبي الأطلسي هو "المبادلات لا المساعدات" *trade not aid* ومعنى هذا أنه بازدياد مبيعات أوروبا ومشتريات الولايات المتحدة ستقل الحاجة إلى الهبات.

ومن الخير لأوروبا أن يكسب أبناؤها بعرق جبينهم الدولارات الأمريكية التي تشتري بها حاجاتها بدلاً من أن تعتمد على أعمال البر والإحسان. ومن الخير أيضاً لأبناء الولايات لمتحدة – بدلاً من أن يؤدوا الضرائب لتصنع منها الحكومة هبات دولارية – أن يحصلوا بنقودهم على السلع والخدمات الأجنبية.

تقديم المعونة الفنية للمناطق المتخلفة

لا يجد ثلثا سكان العالم من القوت ما يكفي، ولا يجدون ما يكفيهم من المساكن الصحية أو الأطباء أو المستشفيات أو غيرها من ضروريات العيش المألوفة في الولايات المتحدة وأوروبا. وفي كثير من الحالات ترى أن مستوى معيشتهم أدنى من مستويات سكان الولايات المتحدة منذ مائة عام، ويعزى هذا في الغالب إلى أنهم لم يقيموا صروح الصناعة والزراعة بمثل الكفاية الفنية التي بلغت شأواً بعيداً على أيدي الأوروبيين والأمريكيين.

إن الولايات المتحدة ببرنامج النقطة الرابعة الذي وضعه الرئيس ترومان والأمم المتحدة ببرنامج المعونة الفنية، وبريطانيا العظمى وغيرها من

الأمم الأوروبية بالمعونات التي تمد بها الدول التابعة لها.. كل هؤلاء قد اضطلعوا بمهمة إرشاد الدول المتخلفة إلى كفيفة تنمية الإنتاج عن كل وحدة عمل (رجل – ساعة) حتى تظفر تلك الدول بمستوى عيش أفضل. ما أشقها من مهمة!

وأغلب الظن أن بلدان آسيا وإفريقيا وبقاع أمريكا اللاتينية الأقل تطوراً ستستغرق وقتاً طويلاً قبل أن تلحق بركب الأمم الأكثر تقدماً في ميدان الأساليب الفنية. هذا على أن كثيراً من البقاع قد أحرزت تقدماً ملحوظاً.

وتتكلف هذه البرامج مبالغ طائلة، ولكنها لم تصل حتى الآن إلى الحد الذي تكلفه مشروع "مارشال" الذي نفذته الولايات المتحدة في سهولة ويسر.

إن الهدف الذي ترمي إليه هذه البرامج ليس عملاً من أعمال البر وإنما هو تمكين شعوب أخر من تنمية إنتاجهم لأجل أنفسهم.

الفصل الحادي عشر

نظرة إلى المستقبل

إلى أي مدى سيحسن الأمريكيون توجيه نظامهم الاقتصادي المعقد؟ هل ستحل بنا موجة أخرى عارمة من الكساد مثل التي حلت في أوائل العقد الرابع حينما كان ربع القوة العاملة لا يجد عملاً فترة من الوقت، وحينما كانت الثروات التي تقدر ببلايين الدولارات تضيع هباءٍ؟ إن أحدا لا يعلم علم اليقين. أم هل سنعاني ويلات حرب عالمية أخرى؟

ونعود فنقول إن أحداً لا يستطيع أن يتنبأ، لقد تعلم كل واحد منا في مجرى حياته الخاصة أن في بعض الأحيان قد يقع ما ليس في الحسبان؛ لهذا فالتنبؤ بمستقبل أمة بأسرها من الخطأ البين محاولته، ويمكننا من واقع هذا الغموض والإبهام أن نلقن درساً مفيداً. فمن الطرق المثلى أن يخوض الفرد أو الأمة، معترك الحياة وهما يلبسان لكل حال لبوسها، سواء أسرت الحال القلب أم ساءته؛ فقابلية التكيف مع الأحوال هي ألزم مستلزمات البقاء. أما الفرد أو الأمة أو النوع الذي لا يفلح إلا في مسلك واحد رتيب من العيش فلن يبرح محفوفاً بالخطر.

إن قشرة الأرض تحتوي حفريات لصور انقرضت من الحياة، ولم تبق لأنها لم تستطع تكييف نفسها مع سنة التطور. وأغلب الظن أن البشر إنما بقوا حتى الآن لأنهم راحوا يعتمدون على فطنتهم بدلاً من الاعتماد على نوع بالذات من الحماية من ظفر أو درع.

وليس نظامنا الاقتصادي اليوم بنفس النظام الذي بدأت به الأمة في مطلع حياتها، بل إنه يختلف تمام الاختلاف عما تعوده آباؤنا وأمهاتنا عندما كانوا يذهبون إلى المدرسة. ولن تقف عملية تطويره اليوم، فإن جمد هذا النظام وتوقف في صورته الحاضرة، فسيكون أضعف من أن يحتمل أو يلبي حاجاتنا. وإذا أريد لنا أن نصبح من صالحي المواطنين الاقتصاديين، فيكون علينا أن ننتبه لكل ما يدور حولنا، وأن نسعى إلى تفهمه ما وسعنا، وأن نتأهب لنناصر جميع السياسات أو المشروعات التي لا غنى عنها لخير الجميع. أما لئن حدث أننا نقبع في الكهوف ثم نتوقع من باقي العالمين أن يكفلوا لنا الأمن والطمأنينة ما دمنا أحياء، فأغلب الظن أننا سنبوء عندئذ بالإخفاق وخيبة الأمل.

احتمال استمرار التقدم الفني

من التنبؤات التي تبدو قائمة على أساس متين، قدر ما تستطيعه تنبؤات البشر، أن التطور الفني لما يبلغ مداه وإنما سيمضي قدماً في مستقبل الأيام، ولعله أن يستحث الخطى أكثر مما حدث في الماضي.. ولن تكتمل أسباب المعرفة العلمية، والتي ينبني عليها التطور الفني أبداً. فما

برحت المعرفة لا ينضب معينها، ومن الممكن استخدام المعرفة العلمية بصورة جدية بأكثر مما استطاعوا حتى اليوم. بل لو أن العلماء كافة نفضوا أيديهم في الغد، وأوصدت معامل البحث أبوابها، فما يوجد من أسباب المعرفة أعظم وأوفر مما استخدم، وها هي ذي منتجات لم تظهر في السوق، قد أصبحت معروفة، وطرق جديدة لصنع الأشياء تم اختبارها أو تجربتها وإن تكن لم تعم وتنتشر.

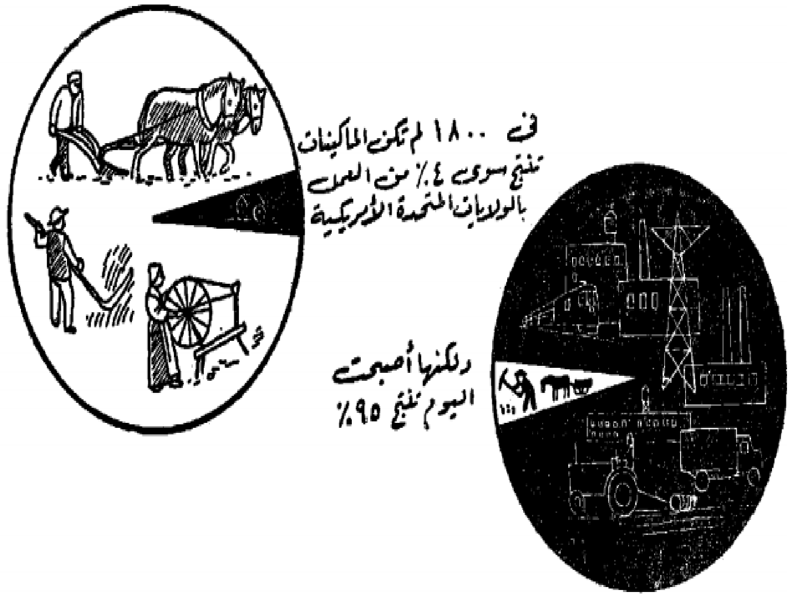
وتزخر وتمتلئ صفحات المطبوعات العلمية والفنية بالملاحظات مشيرة إلى ما يطرأ وسيجد، بل أن كتب التسلية زاخرة "بسفن الفضاء" ولكن جدت أساليب أو منتجات كثيرة مما لا تثير المشاعر ولا تهيئ مادة صالحة لكتب اللهو وقد لا تقل في الأهمية عن تلك المطبوعات.

مثال ذلك: أن من العسير المبالغة في تقدير أثر التحسينات في الأجل الطويل، على الآلات ووسائل الإنتاج، والتي تمكن من إنجاز قد أوفر في وقت تشغيل أقصر.

إحلال الآلات محل العضلات والعقول

سخر الإنسان القوى المائية والبخارية في أعمال النقل والصناعة، وما برحت قوى الطبيعة الصماء يطرد إحلالها محل المجهود العضلي للإنسان والحيوان. ولقد جلب هذا – في طياته – المقدرة الفائقة على أن نصنع في يسر وسهولة ما كان يصنعه أسلافنا ببذل جهود جبارة؛ فهذه الخيل والأنعام والبغال أخذت تقصى عن مكانها إقصاءً كدواب للحمل.

وهذا عالمنا لم يعد يتطلب من العمال الذين يستخدمون عضلاتهم المفتولة في أعمالهم اليومية سوى عدد أقل مما كان في سالف الزمان. إن عمال "الجاروف والمدراة" يسرعون في الانقراض من ميادين الصناعة والزراعة والبناء، وليس معنى هذا فقط أن العمل الجثماني قد خف حمله على ملايين البشر، بل هو يعني كذلك أن فئة قليلة من الناس تستطيع في وقت معلوم أن تزيد ما تنجزه زيادة كبرى.



وباطراد إحلال القوة الآلية محل العضلات أخذت نسبة العمال المطلوبين لتسيير الآلات في الارتفاع، وأصبح جل العمال الصناعيين "عمال تشغيل"، أي أشخاصاً تنحصر مهمتهم في ضبط وملاحظة

الآلات. واحتاج الأمر إلى عدد كبير آخر لمزاولة الأعمال المكتبية الرتيبة عن إدارة مدنية صناعية.

وها نحن أولاء اليوم حيال تطور جديد يسارع في احتلال مكانه، وظهرت المخترعات لتقوم بعمل المشرفين على الآلات ومستخدمي المكاتب أنفسهم. وها هي ذي الآلات الإلكترونية وغيرها من آلات "حاسبة وضابطة" تستطيع اليوم – في حالات عدة – أن تحل محل اليد المرشدة إلى الأجهزة الضابطة، وأن تحل محل العين والمخ الآدمي، فتحسب الحساب بل والرياضيات العالية. وها هي ذي المصانع تصبح تلقائية في عملها. ولم تعد المصارف ومكاتب مسك الدفاتر في حاجة إلى أناس كثيرين لجمع أعمدة الأرقام أو مسك القيودات. ويرنو البعض إلى المستقبل أن سيجيء وقت يصبح فيه ما عندنا من مزارع ومصانع وسكك حديد ومخازن ومكاتب ليست فقط في غنى عن الكثير من العمال غير المهرة، بل في غنى أيضاً عن الكثيرين من العمال الآخرين، اللهم إلا فيما يتعلق بشئون التخطيط وتصميم الآلات وإنشائها وتصليحها.

ونحن حتى ولو قاربنا هذه الغاية، فسيحدث ذلك كسباً عظيماً في مقدرة الإنسان على أن ينتج وأن يوزع قسطاً أوفر في وقت عمل أقصر. فكيف نستفيد من مثل هذا الكسب الذي نكسبه في المقدرة على نماء الدخل الحقيقي (العيني)؟.

بعض الكسب المحتمل

في التقرير الاقتصادي، الذي يقدمه رئيس الجمهورية إلى البرلمان الأمريكي سنوياً، توقع مثل هذا الاحتمال في يناير من عام **١٩٥٣**. ولقد ظلت الولايات المتحدة، ردحاً طويلاً في الماضي تسجل كسباً سنوياً يزيد في المتوسط عن ٣ في المائة ممثلاً في الناتج الحقيقي من الطيبات والخدمات. وقدر التقرير الاقتصادي ما ينطوي عليه هذا من المعاني إذا استمرت الحال على هذا المنوال زهاء عشر سنوات أخرى:

ففي عام ١٩٦٢ سيبلغ من وفرة طيبات الاستهلاك وخدماته، أنها لو وزعت بالتساوي في الأمة بين جميع الرجال والنساء والأطفال لنال كل منهم ما يعادل ٢٠٠٠ دولارا بمشتريات عام ١٩٥٢. وبلغة أخرى: إذا ارتفع دخل عائلة من العائلات، مكونة من أب وأم وثلاثة أولاد إلى المتوسط لأصبح في مقدورها أن تنفق على نفسها – ما يساوي بمشتريات عام ١٩٥٢ – زهاء ٣٥٠٠ جنيها مصريا، أي بزيادة ٤ في المائة عن المتوسط الحاضر. وهذا المبلغ هو "علاوة" على المبلغ الواجب أداؤه بشك ضرائب – أيا كان – و"علاوة" على ما يدخر. وإلى جانب زيادة الـ ٤٠ في المائة هذه في الدخل الحقيقي للمستهلك، يكون لدى الأمة ما يعادل حوالي ١٤ بليون جنيها تستثمرها في تشييد مساكن، ٥.٢٥ بليون جنيها أخرى لإنشاء مدارس ومستشفيات وشق طرق وغيرها من الأشغال العمومية، وما يربو على ١.٩ بليون جنيها ترصدها لإدخال وجوه التحسينات على الزراعة.

ولا جدال في أن الدخل غير موزع الآن بالتساوي، وأنه لن يوزع أيضاً في المستقبل بالتساوي، ففي عام ١٩٥١ كان (ربع) عائلات الشعب الأمريكي لا يملكون أكثر من ٧٠٠ جنيها تنفقها العائلة، في حين تملك ٤٠ في المائة منهم أقل من ١٠٥٠ جنيهاً، ولقد ألمع الرئيس إلى أنه بعد عشر سنوات يمكن بمثل هذا الدخل الإجمالي الضخم أن يزيد ما نتقاسمه منه مع العائلات التي تعيش عيشة الكفاف قبل أن نضيفه إلى دخول أولئك الذين هم الأعلى فئة في سلم الدخول.

فما الذي نستطيع أن نصنعه في هذا السبيل؟ إن كل عائلة يخصها أقل من ٤٠٠٠ دولارا للصرف، سيكفي المال عند ذلك لجعلها ترتفع إلى ذلك المستوى، ثم مع ذلك يترك أزيد من نصف الكسب من الدخل الحقيقي في أيدي أولئك الذين يخصهم أكثر من ٤٠٠٠ دولارا.

وأهاب الرئيس في تقريره بأن نجعل هذا الهدف رائداً لاقتصادياتنا في السنوات العشرة المقبلة، وسيكون إدراك هذا الهدف أيسر سبيلاً مما لو وزعت النقود للإنفاق بالتساوي بين أعضاء الأسرة الواحدة. ما يريد أحد أن يحقق تعادل الدخل في الاقتصاد القومي بأخذ النقود من أولئك الذين هم أحسن حالاً؛ وإعطائها أولئك الذين هم أقل حظاً؛ فالذي يسبب الدخول المنخفضة بصفة أساسية إنما هو النكبات أو العقبات التي تمنع الناس من كسب المزيد. وقد يكون، من نتيجة تصرف فطن سديد، أن يخفف من هذه النكبات أو أن يزيل العقبات. ولم تتهيأ في الماضي

للأقليات العنصرية (مثل الزنوج) فرص عادلة في أنواع من التوظف أجزى وأجزل. ويمكننا بذل الكثير لإزالة هذا التمييز المجحف.

كما قاست بعض العائلات اقتصادياً من بعض الأمراض الوبيلة، مما يضيف إلى قائمة الفواتير الطبية ويتدخل في قوة الكسب لملتمسي لقمة العيش. وقد يكون من الأفضل معالجة هذه النكبات. ونستطيع بالإكثار من الطب الوقائي أن نقلل عدد الذين ينكبون بالأمراض. وقد تنشأ بعض المكتسبات المنخفضة – أي تقل الأرزاق – من عدم توافر أسباب التربية والتدريب، الأمر الذي يمكن معالجته بتحسين النظام التربوي وتوسيع آفاق الفرص للانتفاع بها.

ويوجد من العائلات المشتغلة بالزراعة عدد كبير من ذوي الدخل المنخفض، ذلك لأنهم يعملون ويكدحون على تربة غير جيدة، ويستخدمون في ذلك أساليب بالية. ويمكن أن نصنع الكثير إما لكي نجد مهناً وأعمالاً أجزى لمن عندهم مزارع دون المستوى العادي، وإما لنساعدهم على حسن استخدام مواردهم. إن أمام العائلة القومية الاقتصادية فرصة كبرى لتحسين مركز أعضائها (غير المحظوظين) وذلك إذا عني بتمحيص المسألة واتخذت التدابير السليمة، وهذا ما يتطلب تخطيطاً بعيد النظر.

إن الذين ما يزالون في معاهد العلم ولم يقرروا بعد مستقبل حياتهم العملية، هؤلاء في حاجة للإرشاد إلى الفرص أيها أقرب منالاً. وفي هذا الإرشاد ينبغي أن يؤخذ في الحسبان أنواع الاستعداد الشخصي ودرجات التفضيل والموقف في الجهة أو الإقليم المعين، ومع كل فإن الطلب على طوائف متنوعة من العمال يتخذ بعض الاتجاهات العامة مما تهمنا جميعاً معرفتها، ويمكننا سرد هذه الاتجاهات في وضوح:

مع كر السنين، يشتد الطلب على الرجال والنساء من الحاصلين والحاصلات على نصيب من العلم، ويقل الطلب على هؤلاء وأولئك ممن ينقصهم التعليم. وهذه نتيجة طبيعية لنمو مدنية فنية معقدة. ويستطيع الأخصائيون المتفوقون في التدريب أن يحصلوا على أعمال أرقى وأضمن من أولئك الذين لم ينالوا سوى قشور المعرفة، فلا يستطيعون أن يبرزوا في إنجاز عمل واحد. ومع كل فإنه حتى أعظم الأخصائيين خبرة لن يستطيع عادة أن يرتقي بعيداً ويصعد، ما لم يتسع أيضاً نطاق مصالحه ويكن متفهماً بعض التفهم لما في تراثنا الفكري الثقافي من كنوز متعددة الجوانب.

إننا في حاجة إلى مواطنين صالحين وأشخاص مدربين حتى نخرج للناس أمة من خيرة الأمم، ولهذا الأمر أهميته في صون منهج الحياة الأمريكية. ولهذه الصفات قيمتها في القيام بأي عمل مهم، كما أنها تسهم في هناءة الفرد، أيا كان عمله.

في أثناء تعلمنا كيفية إنتاج المزيد من الطيبات في وقت أقل تتناقص شيئاً فشيئاً نسبة عدد الأيدي العاملة من بين السكان والمستخدمة في إنتاج السلع والطيبات، كما أخذ من قبل عدد العمال الزراعيين يتجه إلى النقصان لعدة سنين، ويؤلف المشتغلون في الصناعة التحويلية أو التعدين نسبة من العمال أقل عدداً مما كانوا منذ خمسين عاماً خلت. ولكن تقديم الخدمات يتطلب المزيد من العمال. ويصدق هذا بوجه خاص على أولئك الذين يقدمون الخدمات التي تستدعي مستويات رفيعة من التعليم. ولطالما عانينا نقصاً في عدد المدرسين والعلماء والمهندسين والأطباء وفي أولئك المدربين لولوج أبواب مهن تعتبر جديدة نسبياً.

لقد هبط متوسط أسبوع العمل في المائة العام التي مضت من ٦٠ و ٧٢ ساعة إلى ٤٠ ساعة أو ما دون ذلك، والمرجح أن يستمر هذا الاتجاه، وقد أخذ يتزايد ذلك الجزء من الوقت الذي يقضيه العامل بعيداً عن الأمكنة التي يتكسب فيها قوته، ومن ثم وجب علينا حين نعمل لدنيانا أن نولي عناية أكبر للاستفادة من ظروفنا وأيامنا. ترى كيف سنرجع البصر يوماً، بعد انسلاخ ٧٥ عاماً من الحياة؛ فنشعر بأننا نلنا إشباعاً حقيقياً في الساعات العزيزة القليلة التي لم يتخللها توجيه من رئيس يفرض علينا ما نعمله؟ إن هذه مسألة على كل واحد منا أن يسائل عنها نفسه وأن يجيب عليها لنفسه، ولكن، قد يتوقف على هذه الإجابات غداً حكم التاريخ على مدنيتنا ومدى قيمتها الحقيقية.

الفهرس